11'92



ISSN 0131-7652

ТОЛЬКОДЛЯВАС!

ГОСПОДА!

11 (221) 1992



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. № 11. 1-160.

Номер готовили: Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Е. А. Бекетов, Т. М. Бойко, Л. В. Дьяченко, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, В. С. Лавров, Г. М. Чеверда, М. Е. Хенкин, Л. А. Щербакова. Художественный редактор И. В. Сокол. Художники: М. А. Лобырев, Н. В. Олешко. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина.
Обложка М. А. Лобырева.



11/92

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.
Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

Ордена Трудового Красного Знамени ВО "Наука", Сибирская издательская фирма. 630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография ВО "Наука", 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 19.10.92. Формат 60x90 1/16. Бумага типографская № 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10, 0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 65373. Заказ 415

Издатель: СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА «Наука», НОВОСИБИРСК
Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

ОСМЫСЛИВАЯ ПРОИСХОДЯЩЕЕ

АВАНТЮРИЗМ В РОССИЙСКОМ ИСПОЛНЕНИИ

Беседа с В. Д. БОССЕРТОМ,
директором компании ИНТЕРРОС



Дед Виктора Боссерта 100 лет назад выкопал первую землянку в деревне Красноярка Омской области. Он был из немцев Поволжья, строил Транссиб и остался здесь после окончания строительства.

В 1948 г. здесь родился Виктор. Отец, председатель колхоза, в 1938 г. был приговорен к расстрелу за то, что часть урожая попала под снег. Расстрел был заменен ссылкой. Уезжая учиться в Казанский авиационный институт, Виктор должен был взять разрешение от колхоза. Получил специальность инженера-механика жидкостно-ракетных двигателей. Хотя с его национальностью трудно было пробиться, но, как «истинный нарушитель всяческих границ», он приучил-таки кадровиков к тому, что человек есть человек, это главное. А что написано в графе «национальность» — второстепенно.

Вернулся в Омск, на объединение имени Баранова. Но скоро заметил, что не хватает экономических знаний. Закончил финансово-экономический институт. В это время был уже начальником цеха. Появилась потребность глубже изучить принципы общения с людьми, проблемы управления. Закончил Институт управления при Академии народного хозяйства. В 1987 г. выбран директором РАФа, затем вынужденный отъезд из Латвии, школа бизнеса при Вашингтонском университете...

Метаморфозы перестройки

— Виктор Давыдович, я вспоминаю тот год, когда не известный в стране Боссерт, промышленник из Омска, совершил на глазах у всех рывок в кресло директора РАФа. Вроде бы все пошло неплохо — и вдруг вы в США... Как это произошло?

— Когда я ехал на РАФ, не думал, что это не последний этап и в моей судьбе, и в истории моего Отечества. Настроение у меня было боевое, думал, что буду создавать в Елгаве дело, которое станет моим до конца жизни. Однако через два года Латвия и РАФ, а с ними и все мы, были вовлечены в процессы суверенизации. Поэтому вынуждены были решать проблемы, связанные не только с выполнением плана, что тогда было важным, или с вхождением в рыночное экономическое пространство, но и с вхождением в новые мирохозяйственные условия.

Чтобы вывести РАФ на новый уровень, мы разработали программу с участием «Крайслера» и «Фольксвагена». Фирмы были готовы вложить в развитие РАФа средства, но требовали гарантий. Поскольку у Латвии не было для этого ресурсов, мы договорились о них

с Н. А. Рыжковым. Но нужно было согласие правительства Латвии на рассмотрение этого вопроса в правительстве СССР. Оно долго тянуло, а в мае 1990 г. к власти пришло новое правительство, которое сообщило в Москву, что такая программа Латвию не устраивает: существование РАФа на территории республики — ошибка, Латвия должна остаться республикой парковой культуры, а все эти гремящие металлом предприятия должны быть на другой территории.

После такого решения правительства я приехал в Москву, сказал, что люди поверили в возрождение предприятия, связывают с ним свое будущее, и мы не можем просто выполнять функции, отведенные нам руководством Латвии. Поскольку первые в стране выборы директора были большим шоу, которое представляло достижения демократии, просто так освободить меня от должности и назначить в другой город было неприемлемо. Тогда мне и предложили войти в группу руководителей, отправляющихся на стажировку в США.

Перед нами была поставлена задача завязать контакты с американскими, канадскими бизнесменами, поскольку они связывали успех проектов не с потенциальными богатствами страны, а с конкретными людьми, которые могут «вести» тот или иной проект. Мне предложили ряд контрактов. Но наступил август 1991 г. 24 августа я вернулся в Москву и после разговора с премьер-министром И. С. Силаевым сделал вывод, что должен остаться в России, поскольку не хотел сегодня уезжать из одной страны, а завтра приезжать в другую. Мои партнеры по командировке рассудили иначе и остались в США.

— Кроме естественной привязанности к Родине, желания быть вблизи родных могил, помогать близким, видимо, были деловые соображения?

— Да. Судя по анализу американских специалистов, центром активности бизнеса станет в ближайшие 100 лет территория бывшего СССР. И выиграет тот, кто вовремя займет свой сектор, свое место здесь. Я говорил американцам: если они не начнут готовить базу для своего бизнеса сейчас, упустят многое. Не подготовив систему коммуникаций, связи, заниматься бизнесом невозможно. Надо создавать факсимильную связь, которой сегодня нет: вся информация пока проходит через узкое горлышко контроля. Бизнесмены из Японии, Кореи, Сингапура, Тайваня, Гонконга рядом. Значит, они получат преимущества на старте, смогут быстро проникнуть на рынок Сибири, которой будет прирастать, как предсказывал М. В. Ломоносов, могущество России. У американцев будет мало шансов занять на нашем рынке достойное место.

Многие бизнесмены понимали это. Начинали переговоры, предлагали проекты. Через полгода пребывания в США я нашел то, что меня заинтересовало. Это программа «Самообеспечение продо-

вольствием», охватывающая СССР и шесть стран Восточной Европы. В ней были расчеты, которые показывали, сколько и где пропадает продовольствия на пути от поля к столу. Доказывалось, что уже сейчас в России производится продуктов питания гораздо больше, чем требуют научно обоснованные нормы. Надо сохранить то, что пропадает. Нет современных технологий расфасовки, упаковки, хранения, доставки продуктов. Может, это показалось мне близким, поскольку мои предки работали в сельском хозяйстве. Если, живя на богатой земле, мы накормим людей, если условия жизни не будут давить на них, то они и без госприемки будут работать качественно. Сейчас рабочий трудится на станке и в то же время думает, где украсть на кусок колбасы или хлеба после работы, чтобы дополнить то, что ему недодает система в качестве оплаты за его труд. Поэтому правы те директора, которые стремятся создать работающим широкий сектор социальных благ. Появляется желание сохранить свое рабочее место, работать на фирму. Значит, человек делает свою работу более качественно, чем сейчас.

Мы начали пробивать свою программу. Дошли до президента страны. В Форосе он подписал документы. Но грянул путч... Российское руководство решило работать над программой в пределах России, чтобы избежать бесконечных дискуссий в странах бывшего Союза.

Однако руководство компании, созданной по постановлению российского правительства в конце августа 1991 г., постепенно стало направлять ресурсы не туда, куда требовал «технологический» подход. Проявились личные, семейные интересы. Создавались филиалы «под сыновей», родственников. Главная цель — инвестиции в технологии, переработку продуктов — была потеряна. Поэтому господин Итани, американский бизнесмен, один из авторов программы, и я решили выйти из проекта, поездить по России и поискать регионы, которые согласились бы реализовывать нашу программу, нашу идеологию. Нашли с десяток таких партнеров на региональном уровне и создали корпорацию ИНТЕРРОС.

Что такое ИНТЕРРОС?

— Но, может, и там отойдут от вашей идеологии?

— Философия фирмы включает следующий момент. В России есть важное преимущество перед всем миром: человеческий капитал. Люди здесь душевные. Сосед может запросто зайти к соседу, поговорить, что на Западе не часто встречается. Таким капиталом невозможно не воспользоваться.

Поэтому главная задача нашего инвестиционного фонда — определить людей, в которых надо вложить инвестиции.

Подход для разных регионов у нас один. Сначала мы проводим переговоры с первыми лицами. Затем прощупываем настроение

вторых лиц, тех, кто может прийти к власти в регионе, смотрим, принимают ли они философию нашей фирмы. Хотим хотя бы года на два застраховаться от непонимания нашей цели и разнобоя в действиях. Ряд регионов не разделяют нашу философию, поэтому, как бы они ни стремились, в проекте не участвуют. Якутия, Тюменская область, Омская, Оренбургская и Волгоградская являются основными акционерами, имеющими по 12% акций. Читинская, Саратовская, Белогородская, Московская, Карелия имеют от 4 до 8%. Вошли ряд банков, например Нефтехимбанк, и другие структуры. С точки зрения географии это огромная компания. Естественно, администрация регионов не может быть ее учредителями. Поэтому произошла передача права представлять учредителей коммерческим структурам. Они представляют интересы администрации регионов в компании ИНТЕРРОС и входят в совет директоров с правом голоса, делегированным главой администрации или президентом Якутии, допустим.

Генеральное соглашение компании с регионом строится на бессрочной основе, имея в годичном цикле два приложения. Первое: каково участие региона в капитализации компании. Прежде всего мы предоставляем ресурсный кредит региону для создания оборотного капитала. Второе: какие инвестиционные проекты компания осуществляет на территории региона.

Мы подписали соглашение, согласно которому на каждый кредитный рубль, вложенный в наш проект, регионы получают два инвестиционных рубля. Откуда появляется второй рубль или второй доллар? Прежде всего мы используем эффективную финансовую схему оборота капитала. Конечно, если внутри страны партнером будет Внешэкономбанк, такую схему выдержать не удастся (о задержках платежей и прочих вещах говорится сегодня много). Поэтому мы поставили перед собой задачу убедить правительство в необходимости иметь зарубежный банк и его отделение в России с рублевым оборотом. Удалось уговорить вице-президента вашингтонгского банка «Рикс» господина Итани стать вице-президентом нашей компании по международным связям. Система посреднической внешнеторговой деятельности компании постоянно воспроизводит оборотный капитал, часть которого идет на производственные инвестиции. Естественно, необходима такая политика государства, которая обеспечивала бы льготы инвесторам в аграрный сектор, как это существует во всем мире. Пока нам приходится самим покрывать эти убытки. Структура вкладов через полгода работ такова: 80% капитала вращается и нарабатывает те 20%, которые мы инвестируем в производственный сектор. Через два года двадцатипроцентный оборотный капитал в зарубежном банке или других структурах будет обеспечивать восьмидесятипроцентное участие в инвестиционных проектах, прежде всего он пойдет на создание холдинговых предприятий, являющихся проводниками на пути регионов к рынку.

— Таким образом родилось межрегиональное акционерное объединение ИНТЕРРОС. Что означает это название?

— Не интернациональная Россия. Скорее это слово восходит к понятию «интерьер». Или «интервенция» — интервенция России в чужие экономические границы. Расшифровывается так: Инвестиции и технологии единых региональных рыночных общественных связей.

Централизованное планирование, балансы, взаимодействие регионов через центр — все это развалилось. Мы пришли к бартеру. Сотни неэффективных связей, поскольку они всего-навсего решают проблемы двухзвенного баланса, а его иногда надо делать многоступенчатым. Мы доказали руководству перечисленных выше регионов, что наш подход, объединяющий интересы ресурсообеспеченных, вывозящих продовольствие регионов и ввозящих его, более выгоден им. Тюмени выгоднее не покупать на нефтедоллары продукты за рубежом (в 1992 г. они заключили контракты на 500 млн нефтедолларов), а вложить их в производство соседней Омской области, где будут освоены новые технологии переработки, сохранения, расфасовки, упаковки, транспортировки продуктов. Достаточно двух лет, чтобы обеспечить Тюменскую область продуктами питания.

Руководство России управляло ею так, как будто это Швейцария или Бельгия, малая территория, которой можно эффективно управлять из центра. Мы же доказываем, что любой из 188 субъектов Российской Федерации — это большое государство. От Тюмени до Ямала самолет летит дольше, чем из Москвы — с той же скоростью — в Лиссабон, на край Европы. Даже средняя по размерам Тюменская область больше всей Европы. Значит, и подходить к ним надо, как к большим государствам. Должны быть программы самообеспечения, диверсификации производства, антимонопольная, чтобы не было предприятий-монополистов в производстве той или иной продукции и т. д. На примере Тюмени мы показали, что 80% проблем области замыкается внутри нее. Эта область — база российского богатства в части добычи нефти и газа. Поэтому мы должны привыкнуть к тому, что она является экспортной областью. Из оставшихся 20% проблем 15% надо прежде всего завязывать на соседние регионы. А 5% — связаны с вопросами специализации. Если фирма «Бош» делает лучшие свечи для двигателей внутреннего сгорания, то вряд ли разумно строить такое производство у себя. Выгоднее покупать их у фирмы «Бош». А мы раньше все хотели делать у себя и лучше других. Если бы были нормальные маркетинговые прогнозы, мы поняли бы, что есть в мире такие производства, которые мы никак не обгоним. И мы можем быть полезными на мировом рынке со своей наукоемкой продукцией.

Формируя программу обеспечения продовольствием, мы поняли, что нельзя замыкаться только на этом. Отсюда 26 других подпрограмм. Коммуникации и связь не соответствуют задачам

перехода России к рынку. Если бизнесмен не может позвонить из любого пункта России туда, куда ему надо, он не может оперативно вмешиваться в дела фирмы. В США ты даже из самолета можешь позвонить. А есть еще сервисное и гостиничное хозяйство, транспорт, инфраструктура рынка. В американском банке я могу оформить кредит как частное лицо в течение часа. Как сделать это у нас? Кроме кучи бумаг нужны еще и личные связи...

Мы проанализировали состояние ряда актуальных для населения предприятий, например хлебозаводов, крахмальных заводов, фабрик детских игрушек и т. д. Повсюду их недостаточно, гигантомания привела к созданию неоправданно крупных предприятий, в результате, например, молоко возят для переработки за 200 км от коровы. Как это сделать, если нет дорог? Маслозавод диктует свои условия территории в радиусе 200 км, поскольку конкурентов у него нет. Вот и еще одна из подпрограмм: дороги.

Чтобы была конкуренция, надо создавать десятки малых и семейных предприятий, предназначенных для переработки этого молока в продукцию, расфасованную для длительного хранения. Этим мы сейчас занимаемся. Конечно, мешает то, что оголтелая политическая борьба из центра перемещается в регионы. Видимо, если руководство не может ответить людям, что делать завтра, чтобы жить лучше, оно начинает политическую возню, оправдываясь перед народом тем, что некогда заняться экономикой. А в это время нужные людям предприятия просто падают. Поддержать их некому. Мы сейчас этим занимаемся.

В каждом регионе отобрали от 5 до 10 таких предприятий и группы наших экспертов занимаются там проблемами приватизации, вхождением в рынок, выбором форм собственности, ее совладельцев, финансовыми схемами выхода из статуса госпредприятий, определением реальной и достаточной на сегодня (с учетом рентабельности) цены на продукцию и т. д.

Наша компания хочет понравиться регионам тем, что она мягко вводит их в рынок, создавая необходимую инфраструктуру. Приведу пример. Крупнейшая в России птицефабрика в Омской области продает общипанные тушки кур. А канадско-американская фирма «Протеин фудс», которая является одним из авторов нашей программы, производит из курицы 104 продукта, от таблеток из желудочка, которые очень ценятся в медицине — до ножек по-китайски. Стоят они 2 дол., по нынешнему российскому курсу рубля — 400 руб. В Омске их выбрасывают на свалку. Представьте: курица стоит 60 руб. за килограмм, ножки — 400, а таблетки из желудочка — еще дороже... Из перьев производится еще более дорогая продукция. Мы предложили создать совместную фирму по переработке кур. Первый этап — 40 продуктов, второй — 110. Расфасовка, упаковка, система доставки и реализации, доставка по заказам. Эффективность использования этой курицы увеличивается для

птицефабрики в 15 раз! Цена — не выше существующей. Но не будет посредника, поэтому прибыль возрастет.

Сейчас много дискуссий о приватизации ведется с точки зрения права обладания собственностью. Но ведь с правами делегируется и ответственность. Если региональный фонд имущества хочет быть собственником на 50 или 49%, то он абсолютно не обсуждает вопрос, связанный с такой же долей ответственности за судьбу этого коллектива. Это синдром старого, уходящего уклада. Когда мой начальник главка, первый секретарь обкома, министр считали, что командуют заводом, где Боссерт директор, они не думали, что право командовать должно соизмеряться с ответственностью за этот завод.

— Но как найти оптимальное сочетание прав и ответственности? Пока все попытки получить большие права ведут к центробежным процессам, пагубным для экономики и не только для нее. Когда директора предприятий получили, наконец, самостоятельность, оказалось, что не все готовы своими правами распорядиться. Начался процесс регулирования прав и ответственности.

Сегодня необходимо дать право принимать решения по реализации тех или иных программ на местах. Выбирая тот или иной путь решения проблемы, постоянно соизмеряя свой выбор с реакцией народа, региональные органы управления определяют, сколько прав они смогут «проглотить».

— В таких своеобразных «качелях» может быть достигнут баланс прав и ответственности, соответствующий рыночным принципам.

Если же правительство будет и дальше пытаться внедрять рынок без участия людей, более того, как бы экспериментируя на людях, ничего хорошего оно после себя не оставит.

Роль государственных органов управления — создание правил игры и системы, обеспечивающей их исполнение, корректировка в связи с изменением внешней среды. Не может быть инфраструктуры рынка, если нет правил. В Казахстане принят Закон о защите предпринимательства. Где он у нас? Нет! Поэтому многие серьезные российские предприниматели больше действуют через институты власти Казахстана, поскольку там можно вести дела более цивилизованно. И это проблемы не только экономики. Здесь, я уверен, и причина развала Союза. В свое время мы, руководители предприятий Прибалтики, писали и Горбачеву и Рыжкову: отдайте права республикам. Как только они их получат, сами определят, какой объем прав смогут переварить. Конечно, язык, культура там должны были стать своими. Но экономика не может разгораживаться национальными заборами. Я думаю, со временем это должно пройти.

Торопиться надо не спеша

— А не игнорируются ли интересы и специфика регионов в программе приватизации, предусматривающей быстрое движение к рынку, в крайнем случае, быстрое акционирование...

— Программа всеобщей приватизации напоминает другие грандиозные программы, типа поворота сибирских рек в Среднюю Азию. В первом счете она давала эффект в 8 млрд руб. за счет возможности выращивания хлопка в Голодной степи. ЦК КПСС одобрил это, а ЦРУ подсчитало убытки от того, что температура Северного Ледовитого океана повысится на один градус. Оказывается, по всей Сибири и Дальнему Востоку снег будет выпадать на две недели раньше, чем сейчас! Экономика страны потеряла бы 34 млрд руб. Нельзя идти на такие вещи без тщательного анализа их последствий.

В стране начинается этап первичного распределения собственности. Но не надо думать, что эти люди будут завтра управлять своим предприятием. Главные вещи будут происходить при вторичном или даже третичном распределении. Те, кто раньше изучил западный опыт и более подготовлен к работе в условиях рынка, уже знает, что перекупит позднее. Основная же масса людей не имеет ни знаний, ни опыта работы в рыночных условиях. Нельзя людей, не имеющих навыка обладания собственностью, загонять в рынок как стадо. Культуру собственности надо воспитывать годами...

— Часто высказывается мнение, что приватизацию тормозит отсутствие закона о купле-продаже земли. Как выкупать предприятие, которое расположено на земле, не принадлежащей тебе или твоему коллективу?

— Сейчас важно не пустить западных бизнесменов, которые, быстро разобравшись в обстановке, займут в экономике ключевые позиции. Как только будет принят закон о купле-продаже земли, а значит, для иностранных инвесторов появится возможность построить свои сооружения на своей земле, или, в крайнем случае, на земле, переданной в их распоряжение надолго, россияне могут оказаться батраками у иностранных бизнесменов.

— Вы считаете, что сейчас не время принимать закон о земле?

— О купле-продаже земли — не время. Может быть, следует принять закон о передаче ее в аренду на 20 лет с правом последующего постоянного владения ею. Но эти 20 лет иностранный инвестор будет вкладывать свои деньги здесь, у нас, в строительство зданий и сооружений, которые нельзя будет потом вывезти. Конечно, он «обернет» свой капитал не раз и не два. Но если он хочет

быть честным человеком в бизнесе и работать на этой территории долго, то за эти 20 лет он сделает все, чтобы понравиться правовым органам и соответствующим правительственным структурам, чтобы получить возможность завладеть этой землей навсегда. Значит, он будет честно конкурировать с зарождающимися капиталистическими структурами нашей системы. А за это время мы воспитаем своих людей, способных работать в рыночных условиях. Они будут на равных участвовать в конкуренции, и победит в ней сильнейший. А сегодня ясно без борьбы, кто победит: 99% хозяев будет из-за рубежа. Я бы не хотел, чтобы люди России, пострадавшие в последний период истории, поэтому вынужденные учиться азам рынка, свободной конкуренции, предпринимательству, попали в такое положение.

— Но есть мнение, что успешно заниматься бизнесом могут люди с какими-то другими, чем у нас, личностными качествами. Классики говорили о русской душе: совместима ли она с бизнесом? Предприимчивостью?

— Конечно. Нужно дать нашему обществу время адаптироваться, чтобы люди вернулись, по сути дела, к тому, что было в стране когда-то. Ведь были прекрасные традиции, представители делового мира России пользовались авторитетом, подтверждая тот тезис, что душа человеческая, одухотворенность бизнесмена является своего рода конкретным товаром. Такого товара нет там, на Западе, в той же Америке. Наша коммуникабельность, в том числе и в бизнесе, способность работать в группе, сотрудничая, поддерживая друг друга — наше достояние. В этом плане, я думаю, Россия выигрывает. Плюс наши богатства. Это же самая богатая страна в мире! Объединив душу, духовность с богатствами, мы можем войти в мировую цивилизацию.

Поэтому то, что правительство проводит кампанейщину в приватизации, загоняя народ туда, где он пока не может сориентироваться, показывает, что оно свой народ не знает.

Каждый регион должен иметь свою программу приватизации, а в некоторых регионах, в той же Тюменской области, таких программ может быть и несколько. Ханты-Мансийский округ, например, требует одного, а юг Тюменской области — другого.

Иногда нужна, я думаю, программа, учитывающая даже черты ярких лидеров. Если представить себе Сахалин без Федорова, то вряд ли удастся реализовать там программу. Личность Федорова как главы администрации региона учитывать необходимо.

А у нас 70 лет все везде делалось по одной схеме, и теперь Гайдар и Чубайс снова хотят реализовать одну схему от Сахалина до Калининградской области. Разница 12 тыс. километров! Плюс традиции, разное развитие экономики, ее ориентация. Да нужно 11 тысяч разных подходов!

Я думаю, уровень делегирования прав, регулирования планки государственного вмешательства будет установлен по инициативе регионов. Я много езжу по стране по делам корпорации и вижу, что, как говорят юмористы, процесс пошел. Люди поняли, что нечего ждать от правительства программы, как жить лучше, надо определять это самим. А помощь правительства видят в том, чтобы оно не мешало.

Возьмем Оренбургскую область. Мужики там еще не разучились работать. Они еще не хотят идти кричать на площадь, хотя дороги из Средней Азии в Центр перекрывали. А почему? Оренбургский крестьянин получает в среднем 600 руб. в месяц (беседа происходила в сентябре 1992 г. — прим. ред.). Три доллара! Американский рабочий их зарабатывает за 5 минут... Люди начали возмущаться. Дайте им возможность работать как хозяевам, иначе завтра они бросят работу и станут митинговать.

— А сейчас три пути на всех плюс ваучеры, которые ничего хорошего для большинства граждан России не представляют. Все это лишь укрепляет аллергию к центру, которая и так в крови нашего народа.

— Кстати, в свое время одной из причин провала того же РАФа стало обсуждение на Политбюро ЦК КПСС стандарта для ложки в Прибалтике. Бывший первый секретарь ЦК КПЛ Пуго в выступлении сказал, что латыши форму и конструкцию ложки, выпускаемой в Латвии, должны почему-то согласовывать в свердловском отраслевом институте. Это стало известно в Госстандарте, и там в отместку за эту реплику стали думать, как больнее «укусить» Латвию за эту вольность. Направили комиссию на РАФ. Его автобус имел государственный Знак качества. Проверили соответствие продукции Знаку — и убили завод... Он стал разваливаться, люди побежали. Стали думать, как его поднять. Устроили выборы. И я стал жертвой реплики про ложку. Вот вам пример того, что может произойти, если не делегировать права в регионы. Без этого правительство не будет восприниматься, каких бы людей туда ни посадили. Если центр для каждой области определяет план действий, любой самый умный глава правительства будет работать под крики толпы: «Долой!». И кто тогда из серьезных людей пойдет в правительство?

Правительство, видимо, надеялось, что предприниматели ринутся в производство, но этого нет. Люди делают из рублей рубли же как посредники между руками и карманом одного и того же работающего человека. Поэтому с экранов телевидения пропал производитель, пропала сфера производства вообще, пропал опыт. Сплошная реклама бирж, банков, структур, нужных рынку, но расплодившихся в явно избыточных масштабах. Они грабят производителя, а должны быть его партнерами. У наших директоров появляется аллергия к этим структурам, поскольку они

приобретают образ хищников. Это люди, которые что-то взяли, не тратя силы на производство, и на этом построили свое благо. Такие взаимоотношения между производством и зародившейся инфраструктурой рынка многое тормозят.

Монетаристы в правительстве, консерваторы в кабинетах и нищие в метро

— Мне кажется, вместо того, чтобы обратить внимание на реальные нужды народа, политики нагнетают страсти, сделав телевидение ареной борьбы между «консерваторами» и «демократами». Люди поделены по политическому признаку, хотя это глупо. Делить надо на бездельников, болтунов, посредников между руками и карманами рабочего человека, как вы говорите, и работяг независимо от того, где они — в шахте, в правительстве или в газете.

— Ошибка правительства в том, что оно упустило инициативу по социальной защите малоимущих, слабых. Нельзя допускать, чтобы в переходах метро толпились поющие дети, бабушки, матери-одиночки, играющие на аккордеонах, — ради подаяния. Тысячи людей проходят мимо и думают: а может, завтра я тоже буду сидеть рядом? Разве они могут уважать свое правительство? Между тем в России достаточно средств, в том числе у предпринимателей, чтобы обеспечить потребности социально не защищенных слоев населения. Бросая народ в омут рынка, правительству надо было сделать одну-единственную программу — социальной защиты. Появилось министерство во главе с Э. А. Памфиловой, шли разговоры об этом, а сегодня и они прекратились. Поэтому население вместо того, чтобы учиться, как входить в рынок, ищет пути, как уклониться от того, что идет сверху, от Верховного Совета, правительства. Надо вернуться назад и принять нормальную программу социальной защиты. Тогда народ будет готов к тому, чтобы войти в рыночные отношения.

Я за консерватизм в «тэтчеровском» понимании, за тот, который консервирует все хорошее в обществе, не позволяет политикам разрушать то ценное, что создано предыдущими поколениями. Нам этого не хватает. Поэтому многие заняты перетряхиванием «постельного белья» и на этом зарабатывают авторитет.

— И судьба правительства, на ваш взгляд...

— Мне кажется, она предрешена. Оно не стало правительством, которое ведет страну в рынок. Оно пустило процесс на самотек и стихийным образом пытается вмешиваться в события. При этом многое разрушается безвозвратно. Принята программа приватизации: за четыре месяца с этим делом рекомендуется

покончить. Но есть предприятия с высокими технологиями, требующие особой государственной программы, вхождения в рынок в течение десятилетий, сохранения интеллектуального ядра персонала. Затратная схема нашего производства не позволяла выходить нашим предприятиям на мировой рынок. Но есть как минимум двадцать технологий в этой стране, которых больше нигде в мире нет. Это стоит дорого. Зачем же перед кем-то пресмыкаться? Мы же нормальная держава! Мы временно попали в трудности. Дискутировать с миром надо не с позиции силы, конечно, но хотя бы с позиций богатой страны, какой мы являемся. А многие наши лидеры преклоняются или пресмыкаются на переговорах. Отсюда возмущение народа.

— Виктор Давыдович, в последнее время все чаще вспоминаются мне слова Василия Шукшина, никак не баловня системы, но сына своей страны: «Уверуй, что все было не зря: наши песни, наши сказки, наши неимоверной тяжести победы, наше страдание — не отдавай всего этого за понюх табаку». Ну, распростились с партией. Прекрасно! Хочется надеяться, что время бравых Лигачевых окончательно прошло. Но зачем разрушать все одним махом?

— У правительства нет программы, отсутствует упреждающее стратегическое планирование, нет индивидуального подхода, нет региональной политики, нет понятия о том, что происходит за проходными фабрик или заводов. А база любой экономики создается на предприятиях. Если руководители правительства, его члены ни разу не были за проходными, им тяжело рисовать свои схемы.

Я думаю, Гайдар не понимает, что стабильность в России сегодня обеспечивается не тем, что политика реформ соответствует стремлениям масс, а совестливыми, ответственными людьми, руководящими тысячными коллективами, которые сдерживают людей от того, чтобы они вышли на площадь. В другой стране они давно уже вышли бы с требованиями к правительству... Так надо опираться именно на этих людей. Но оно отказалось от опоры на экономический сектор, который еще что-то производит хотя бы из чувства самосохранения. Директорский корпус нельзя оценивать одним словом или одной фразой...

— ...Будь то жирные коты или обнаглевшие приказчики...

— Здесь есть разные люди, как и везде в мире. Я знаю, что есть мощный слой руководителей, правильно понимающих ситуацию. И, опираясь на них, Гайдару ли, другому ли премьеру можно нормальным образом войти в рынок, стабилизируя обстановку методом такой опоры. А сегодня в правительстве основная опора, основные консультанты те, кто действует в бизнесе как хищник: захватить

собственность, поскольку он раньше узнал о той или иной возможности, и на базе этой собственности лоббировать правительство и проявлять законодательную инициативу.

Перестроить или пристроить?

— Виктор Давыдович, существует мнение, что движение к рынку начнут молодые, когда вымрет наше с вами поколение. Вспоминают Моисея, водившего по пустыне избранный народ сорок лет...

— Я так не думаю. Нужна не перестройка, а «пристройка» людей к рынку. Надо набраться мудрости, терпения, чтобы как можно больше людей пристроились к рыночным структурам. Шанс надо дать всем.

Ошибочным с этой точки зрения было решение полностью разрушить систему Госплана, Госснаба. В Америке я видел аналогичные структуры. Надо было отнять у Госплана несвойственные ему функции, а оставшиеся «пристроить» к рыночным институтам. Люди, которые работали в этих структурах, обладают таким багажом, который делает их незаменимыми, как и наших промышленных руководителей. Я на себе испытал, что наш директор, попадая в ту же Америку, где все определено, упорядочено, становится успешным менеджером, миллионером. Почему? Потому что если там отключить компьютер, вся жизнь парализуется. А у нас вообще без компьютера народ работает. Американцы не верят: как это можно?!

Однажды я нарисовал им схему выживания РАФа, из нее стало ясно, что из прибыли заводу оставалась лишь десятая часть. Профессор Вашингтонского университета не мог понять, как же мы могли существовать. Но мы научились скрывать затраты, загонять их в себестоимость, согласовывать не те нормы, которые есть на самом деле, и т. д. и т. п. Нас жизнь толкала на это...

Сегодня слова «директорский корпус» звучат у нас негативно, они консерваторы. Но если это тот «тэтчеровский» консерватизм, о котором мы с вами говорили, консервирующий все лучшее, так что в этом плохого?

— Позволю себе высказать отношение журнала к директорскому корпусу. Мы хотели бы считать себя (и опросы типа «Кто вы, наш читатель?» подтверждают это) журналом менеджеров, говоря на нашем языке, директоров. Потому что это единственное сообщество профессионалов у нас в стране сейчас. Верховный Совет непрофессионален в законотворчестве, правительство — в своей сфере. А на профессионалов начинаются гонения.

— Это у нас не впервые. Всегда для властей не в моде был человек, который что-то знал. Вот если он пил или имел другие

«родимые пятна», он был удобен системе, покорный, робкий. А сейчас мы пожинаем плоды этого. Как избирались народные депутаты? Почему тот или иной человек был избран? Вовсе не потому, что показал себя в каком-то деле. Просто наконец-то народ увидел людей, которые умели красиво говорить. Речи без бумажки буквально заворожили народ. И люди, умеющие говорить, стали лидерами этой страны. Но жизнь-то показывает, что не все, кто красно изъясняется, может что-то сделать. Теперь нужен профессионализм, проверенный критерием социальности.

Стереотип действий должен быть таким: забросить упреждающую идею в массы, выявить отношение к ней через институты общественного мнения. Если народ ее воспримет — проводить в жизнь. Нельзя командовать, если идею воспринимает всего 10% населения, ее должны поддерживать хотя бы 60%. Вот вам критерий социальности. Сегодня им никто не руководствуется. Многие указы Президента — это шок, это удар по голове кувалдой. Вот, предположим, в декабре 1991 г. объявлено о либерализации внешнеэкономических связей. Все довольны. Вдруг выходит указ Президента с приложением в километр. Потом выходят указы в феврале, июне. Каждый месяц меняются правила игры. Бизнесмен не планирует свои дела даже на два месяца вперед, бесполезно. Он старается хапнуть сегодня и чувствовать, что застраховался от завтрашнего указа. Правила игры — необходимый атрибут рыночной экономики. Может, кое-кому выгодно, что их нет, чтобы в мутной водичке себе рыбку ловить? Не все еще разделено и переделено...

В этом плане ЭКО продолжает идти своим путем, публикуя материалы о практическом опыте, проблемах. Наш журнал, а мы ЭКО считаем своим, был и остается настольной книгой промышленников. Жаль, что у нас сегодня стоимость бумаги определяет доступность того или другого издания, а не его ценность. В богатой стране — и такой парадокс. Но ЭКО мы должны поддержать, поскольку это журнал людей, держащих на своих плечах экономику страны. Через ЭКО страна может услышать наш голос.

Если бы я был директором...

— Виктор Давыдович, попробуем теперь вернуться к внутренним проблемам предприятий. Что бы вы посоветовали в этом плане руководителям предприятий?

— Я считаю, что первое, на что сегодня надо обращать особое внимание, это вложение капитала в социальную сферу, в человека, в создание социальных гарантий для работников. Это главное и в философии любой серьезной зарубежной фирмы. Эти инвестиции самые рентабельные, они возвращаются сторицей, их следствие — правильное отношение работников к своей фирме.

Затем как можно большее количество людей должно быть вовлечено в реальные взаимоотношения собственников. Когда человек начинает выплачивать стоимость земли, оборудования и т. д. своими кровными рублями, он становится хозяином.

На большом предприятии нет и не может быть культуры собственности, слишком опосредовано владение, слишком непонятен путь от акции Магнитки, ВАЗа, КАМАЗа — до твоего имущества на нем. Отсюда — необходимость дробления на мелкие отделения, филиалы, фирмы в составе корпораций, компаний.

Следующий момент — создание другой структуры информационного обеспечения. Современному предприятию нужны квалифицированные информированные специалисты, которые на основе этой информированности могут принять правильное решение, правильно прогнозировать и предпринимать действия. Нужны авантюристы во французском понятии этого феномена, т. е. люди, предпринимающие действия с малой вероятностью успеха. Таким был Колумб — рискнул, выплыл и открыл... У этого слова другой смысл...

Думаю, правительству надо делать инвестиции в таких «генералов промышленности», которые могут рисковать, не ждать приказов. Конечно, на них давят коллективы, поэтому директора вынуждены меняться. Но надо и сверху создать систему, позволяющую развернуться именно таким людям. Для этого надо показать им дальнюю звезду, стратегическую цель. Как я действовал, будучи директором, и действую сейчас? Определил стратегию на пятнадцать лет вперед, а тактические шаги всегда соизмеряю с этой целью. Как бы ни приходилось отклоняться от нее, я все равно возвращаюсь на эту дорогу, в узкий коридор, ведущий к этой дальней звезде. А у правительства такой звезды нет.

— Но как инвестиции в человека дают инвестиции в фирму?

— Меня часто спрашивают руководители администрации регионов: как же ты, имея один вложенный нами доллар, берешься за проект, требующий два доллара? Откуда ты возьмешь второй? Это вопрос человека, воспитанного при социализме. Самая главная ошибка наших директоров, я это помню по себе, что мы ищем всю сумму, нужную для реализации проекта. А предприниматель возьмет своих кровных десять миллионов и «вытащит» цепочку, которая принесет ему необходимые 100 млн. Магнитогорский комбинат требует 8 млрд руб. инвестиций. Их нет. Не надо замораживать прибыль. Надо взять 1 млрд, создать приоритеты в инвестировании. Конечно, это инвестиции в людей. И они выдадут тебе идеи. В результате ты найдешь десять таких точек, которые в течение шести месяцев воспроизведут инвестиционный капитал для следующей цепи, и т. д. Таким образом, запустив 1 млрд (по-капиталистически) в нужную точку, а не 8 (по-социалистически),

мы получим инвестиции в требуемом объеме. Так можно реализовать любую программу. Этот миллиард останется целым, а проблемы мы решим за счет воспроизводящего капитала.

Почему один рубль — платежное средство, а другой — капитал? Потому что один работает, а другой — лежит. Но кто учит наших директоров вопросам капитализации?

Мне очень приятно, что РАФ до сих пор работает, хотя многие предприятия Латвии остановились. А работает он потому, что мы поставщиков сделали обладателями акций нашего объединения. Теперь тот же Заволжский завод отдаст свои узлы скорее на РАФ, в другое государство, чем на соседний ГАЗ. Почему? Да потому, что эффект от вращающегося капитала на РАФе выше. Как это достигается — наше ноу-хау. Раньше я не представлял себе, что это такое, мы свободно высказывали тысячи идей, которые стоят на Западе очень дорого. Американцы впервые открыли мне глаза на то, что надо ценить свой интеллект, свой управленческий товар. Мы это не ценим. К нам приезжают жулики в основном, настоящих инвесторов почти нет, заключают протоколы о намерениях, но главное — собирают наши управленческие идеи.

Если подвести итоги сказанному, то сначала я исследовал бы обстановку. Затем выдвинул программу и постарался привлечь как можно больше людей на свою сторону, вел бы постоянный диалог с коллективом, «забрасывая» идеи и проверяя постоянно, как они воспринимаются. В таком диалоге создается концепция, как фирма должна стать фирмой. Затем определение программы-минимум и программы-максимум. Пока не преодолели один этап — не переходите к следующему. И постоянно сверяйтесь с целью: туда ли ты идешь. Понимая, что правил игры нет, веди постоянный диалог с внешней средой. Политическая работа, чтобы правительство нас любило, чтобы город воспринимал (если твои рабочие живут лучше, чем на соседнем заводе, появляется зависть и торможение вашего развития как результат).

Итак, диалог на базе обратной связи с коллективом, постоянный диалог с внешней средой, упреждающее формирование общественного мнения в городе, чтобы предприятие не отторгалось...

— Виктор Давыдович, предположим, вы снова директор государственного предприятия. Суровая ситуация в экономике, не за горами конкурентная борьба за место на внутреннем рынке. Что бы вы посоветовали директорам в качестве первоочередных дел?

— Одна из важных проблем, которые сегодня должно решать любое предприятие — диверсификация рынка, преодоление узких рамок специализации. И хотя «Тойота», например, занимает целиком определенный сектор экономики, но она производит большой спектр других изделий. Если сегодня ты производил один вид продукции, то завтра — как минимум три. Допустим, если говорить

о РАФе, радиоэлектронику или компоненты для ВАЗа, производство пластмасс, ориентированное на свои нужды и на потребности населения. Основной критерий для диверсификации: нужно ли это на рынке сейчас? Знаете, как разбогател Онассис? Будучи в Южной Америке, он стал членом яхт-клуба, истратив на это все свои деньги. У богатых членов этого клуба он узнавал информацию о положении на рынке Южной Америки: где каких товаров не хватает, и оперативно передавал ее в Грецию. Не хватало табака — туда его немедленно привозили. На этих делах он заработал огромное состояние.

Надо определить для себя три направления диверсификации. Можно также объединиться трем разным фирмам.

— Сейчас ругают холдинги, созданные на базе министерств. Да, это одна из возможностей обеспечить место под солнцем министерским чиновникам. Но крупные чиновники — это в большинстве бывшие успешные директора предприятий, не худшие профессионалы. Видимо, эти структуры могут оказаться полезными именно при объединении предприятий.

— Роль этих консорциумов должна быть не в том, чтобы прикрыть новой крышей бывшее министерство. Некоторые из них выполняют сейчас очень важные задачи. Например, наш «Автосельмашхолдинг», или «Интертранс», возглавляемое бывшим министром путей сообщения Коноревым акционерное общество. Пока все дороги бывшего Союза находятся в единой системе благодаря этому. А представьте, что завтра появятся тринадцать самостоятельных... Надо объединяться промышленным предприятиям, трем, пяти... Металлургический комбинат — шахта — сельскохозяйственные предприятия... С переливом капитала, с возможностью маневра: один продукт потерял свой сектор на рынке, другой расширил. Диверсификация сохранит все три фирмы, позволит наращивать капитал для общих программ, быстро производить перелив капитала в наиболее выгодные проекты, т. е. маневр капитала.

Наша компания и пытается убедить своих членов: когда Тюмень выживает со своей программой, а Оренбург — со своей — это хорошо. Но если их объединить, то и та и другая области выигрывают.

Не хватает детского питания и в Тюмени, и в Оренбурге. Если закупать оборудование для производства детского питания и молока у швейцарской фирмы обеим областям, это стоило бы им по 10 млн дол. Но если наша компания закупит две линии сразу, то они вместе будут стоить 15 млн. Пять миллионов экономии... Или ассоциация Тюмень-Краснодар. В Тюмени не хватает продуктов питания, в Краснодаре — бензина и других нефтепродуктов. Создали ассоциацию. В Краснодарском крае строим частные заправки, тюменские нефтедоллары вкладываем в переработку мяса,

сыра, в агрофирму «Кубань». Специальная транспортная компания перевозит часть этих продуктов, являющихся собственностью тюменцев, в Тюмень. А взамен по трубопроводу поступают продукты нефтепереработки. Уборка не срывается, люди довольны.

Такова схема взаимодействия и для регионов, и для предприятий. Каждому надо с кем-то подружиться. Рынок заставляет сделать это.

— Один из наших авторов, директор фирмы «Стройкерамика» Г. А. Горб формулирует это так: найдя кость, не пытайся съесть ее один, подавишься...

— Вот именно. Наша коммуникабельность, наше умение дружить сейчас должны пригодиться и дать результаты в деле. Поэтому не надо уходить от участия в клубах, других встреч с коллегами. В них можно завязать столько контактов, решить столько вопросов своей фирмы! Это одна из возможностей преодоления отраслевых барьеров. Мы же все зашорены были: авиастроители — в своем государстве, химики — в своем... А сейчас мы заключили договор с Харьковским заводом шампанских вин о создании совместного производства — и никого это не удивляет. Помогли Омской табачной фабрике приватизироваться. Эти связи, эти институты — консорциумы, компании — тоже обязательное условие перехода к рынку. Естественно, связи добровольные. Это осознают руководители предприятий независимо от того, где они расположены, в Запорожье или еще где-то. Разделенного на границы экономического пространства быть не должно, чем оно шире, тем лучше. Поэтому не будет у Кравчука никакой границы, как не будет ее с Казахстаном. В Европе нет их — и у нас не будет. Это экономически выгодно. Какая конкуренция может быть внутри Латвии? Эта республика по территории меньше области. Ей нужно большое экономическое пространство. Я им на примере Южной Кореи доказывал пагубность изоляции. Кто ее вытащил из второй пятидесятки на одно из первых мест в мире по уровню жизни? Надо же: с одной стороны Япония, великая автомобильная держава мира, а с другой — Южная Корея, где какой-то авантюрист, правда, по-колумбовски, рискнул заняться этим же. Да создай мы в Латвии совместную фирму с «Крайслером» и «Фольксвагеном» — другое положение в экономике республики было бы! Всю Латвию автомобильная промышленность ввела бы в мировую экономику.

— И вас тогда не поняли в Латвии?

— Тогда — нет. Через полгода я приехал в Латвию из Америки — отношение другое. Годманис, премьер-министр, стал извиняться, сказал, что написал об этом проекте письмо Рыжкову. Понял, хотя и не сразу, что с экономикой шутки плохи. Экономика вещь интер-

национальная. Если закрыть границы с Прибалтикой, через три года их премьеры будут сидеть в приемной премьера России и предлагать дружить в экономической области.

— Вы оптимист...

— Однозначно! И разрушитель всех границ...

— А что вы бы делали сейчас с соцкультбытом и вообще с теми составными частями современного предприятия, которые не несут производственной нагрузки?

— Их давно надо сделать самостоятельными сервисными фирмами, приватизировать. Что не выживет — должно умереть... Хотя наша система дошкольного воспитания была одной из лучших в мире, у нас даже перенимали опыт, но казарменные детские комбинаты вряд ли имеют будущее. Семейный детский сад придет им на смену.

Мы прошли критическую точку

— Виктор Давыдович, попытаемся проанализировать, что сейчас происходит: расчистка площади под что-то новое в экономике, где могут проклюнуться росточки этого нового, или это разрушение, болото, и ничего больше?

— Мы прошли ту точку, когда экономическая почва могла превратиться в болото. Сегодня таких Боссертов, говоря условно, так много, что обратного хода нет. Произошли структурные сдвиги, и в производственной сфере появились предприниматели.

— Эти «структурные сдвиги» редакция ЭКО связывает прежде всего с появлением предпринимателей из среды производственников...

— Абсолютно согласен с вами. Имею в виду людей с большим опытом, знаниями и мудростью. Поспешность сейчас может всем нам здорово навредить. Кооперативы действовали поспешно, поскольку надо было быстро и любыми способами обогатиться. Вот хищническая, акулья сущность капитализма и представлена у нас теми, кто урвал кусок в свое время на разнице законодательного обеспечения государственных предприятий и кооперативов. Хотя я всегда их защищал, поскольку это были ростки нового предпринимательства. В свое время РАФ вышел из кризиса, создав вокруг себя как минимум сорок таких кооперативов. Они производили то, что мы не могли получить другими путями.

Сегодня важно то, что в предпринимательство включаются люди из государственного сектора экономики, многие руководители поверили в то, что это не очередная кампания. И когда поняли, что процесс действительно «пошел», включились в него. Я считаю, что в июне 1992 г. мы прошли кризисную точку. Движение к свободному предпринимательству стало необратимым. Возврата не будет, слишком много людей включились в этот процесс. На собрании трудового коллектива Магнитки, например, совсем молодой парень заявил, что всей семьей они найдут 100 тыс. руб., чтобы выкупить свой пай. Разве год назад нашлись бы такие? Почти никто не знал, что такое акция. Сейчас в коммерческие структуры с удовольствием берут бывших секретарей обкомов, работников ЦК КПСС, замминистров и т. д. Мы отобрали в плехановской академии и в Институте управления имени Орджоникидзе несколько человек. Они работают у нас и учатся. Они делают больше, чем любой секретарь ЦК или обкома. Их уже обратно в казарменный социализм не загонишь. Риск, конечно, сохраняется. Но если еще год продержимся — никакой ГКЧП невозможен.

Люди почувствовали свободу. Да разве я мог бы говорить с вами так, как говорю сейчас?

Проблема одна: с какой скоростью идти? Гнать нельзя, поскольку не воспринимается многое, что Гайдар понимает на уровне макроэкономики. Не воспринимается даже на уровне руководителей предприятий. Иногда и премьеры входящих в Россию республик не могут объяснить то или иное новшество. Они не успели его понять. Значит, не будут проводить в жизнь. Надо научить людей. А много ли тот же Гайдар уделяет этому внимания? Он думает, видимо, что то, что он изучил на теоретическом уровне, знают практики...

— Где учатся ваши дети?

— Здесь, в России.

— А вы свою деловую активность связываете с...

— с Земным шаром. Он не так велик, как кажется. Почему я не живу в Америке? Потому что считаю, что надо заниматься бизнесом здесь, поскольку в ближайшее столетие активность бизнеса связана с Россией. Это однозначно. Все умные западные бизнесмены говорят об этом. Нашим политикам надо научиться этим пользоваться, а не заискивать перед Бейкером. А квартиры я хочу иметь и в Париже, и на Канарских островах. Если твои деньги честно заработаны, если это продукт твоего ума и возможностей, то кто мне может запретить?..

Беседу вела Л. ЩЕРБАКОВА, кор. ЭКО



Находкинцы воспользовались пусть формальным, но все же статусом свободной экономической зоны, чтобы завлечь к себе консультантов из РИНАКО. С их помощью они создали благоприятный политический климат в Находке, сдвинули приватизацию с мертвой точки и начали наполнять этот статус реальным содержанием.



КОГДА ПЕРЕСТАЮТ БОРОТЬСЯ И ПЫТАЮТСЯ ДОГОВАРИВАТЬСЯ



В. И. МУСАРСКИЙ,
председатель фонда имущества,
Находка

Несмотря на все решения на высшем уровне о создании свободной экономической зоны «Находка», до конца весны текущего года она реально так и не появилась (об ее концепции в сравнении с другими — одесской, новгородской и выборгской — ЭКО писал в № 11 за 1990 г.). Глава администрации Устинов часто ездил в Москву, пытаясь что-то дополнительно выбить, согласовать, получить... На месте мы относились к этому весьма скептически: к чему все это, если администрация свободной зоны «не осваивает» даже те полномочия и права, которые у нее уже есть. На протяжении года ничего из того, что удалось добиться Устинову, она не реализовала. Администрация могла бездействовать и при этом замечательно себя чувствовать в условиях всеобщей конфронтации.

Фонд имущества боролся с комитетом по управлению имуществом, тот и другой — с хозяйственниками, директора предприятий — с бизнесменами, а все вместе выступали против депутатов. Вся эта грызня выплескивалась на страницы газет, в радио- и телеэфир. Это происходит не только в нашем городе. К сожалению, по всей стране стало престижным бороться и побеждать и непрестижно — договариваться, достигать компромиссов, соглашаться. Будто каждый день доказываем: «Жизнь — борьба, в борьбе — счастье».

Находке удалось справиться с этим злом. Помогли нам в этом сначала группа из Екатеринбурга (из бывшей команды Б. Н. Ельцина), а затем специалисты РИНАКО. Мы к ним обратились, чтобы сдвинуть с мертвой точки приватизацию. В Находке законодательство о приватизации не исполнялось, блокировалось администрацией, которую поддерживали хозяйственные руководители.

Специалисты РИНАКО взялись создать в Находке так называемую «региональную приватизационную машину». Они сумели запустить, как теперь говорят, переговорный процесс между шестью участниками: фондом имущества, комитетом по управлению имуществом, хозяйственниками, администрацией СЭЗ, молодым независимым бизнесом и городским Советом народных депутатов. Предварительно были семинары, встречи, беседы о сути экономической реформы и приватизации, убеждения в бессмысленности противостояния. Консультанты объясняли, в частности, комитету, что нельзя хозяйственников «брать за шиворот и сильно встряхивать», это тупиковый путь, куда продуктивнее — переговоры, поиски взаимных интересов. В результате кропотливой работы каждая из сторон увидела свое место в процессе приватизации и свою выгоду от нее. С мая наконец-то начались переговоры. Поразительно, но почти сразу все их участники нашли общий язык, стали действовать согласованно.

В Находке мы начинаем приватизацию в первую очередь с крупных предприятий. Их в городе двенадцать, и все в федеральной собственности. Убежден: если их акционировать, то можно смело утверждать, что промышленность в Находке будет приватизирована, успешно пойдет и малая приватизация. Но это дело ближайшего будущего. А пока идет работа по созданию приватизационной инфраструктуры, инфраструктуры рынка ценных бумаг во всем городе, а не на каждом объекте.

У РИНАКО достаточно опыта, чтобы подготовить комплект документов по акционированию любого предприятия за день-два. Но «голый» пакет мало что реально значит. Львиная доля усилий уходит на создание инфраструктуры приватизации, на организацию работы органов, которые займутся каждым конкретным звеном «региональной приватизационной машины», на то, чтобы каждую новую структуру вписать в общую систему, договориться со всеми другими упомянутыми участниками.

В Находке будет функционировать финансовое акционерное общество, которое станет торговать акциями, будут специальная служба и помещение, не выходя откуда, человек сможет оформить все необходимые бумаги, которые начнут сопровождать его как владельца акций.

Идет работа и над тем, чтобы находкинская инфраструктура рынка ценных бумаг была сопряжена с региональной (Владивосток) и центральной (Москва). И был бы выход за рубеж, чтобы акции

имели обращение не только на местном рынке ценных бумаг. Иначе у них будет низкая ликвидность, а значит — и низкая стоимость.

Наши консультанты отошли от широко распространенного порочного правила, когда документы по приватизации, по акционерным обществам в лучшем случае завершаются на стадии распределения акций среди работников. А дальше что? В освещении проблем приватизации речь в основном идет о том, что нужно сделать, чтобы приватизация «пошла» и как хорошо будет тем, кто на нее решится... Редко появляются публикации о жизни и проблемах уже приватизированных предприятий, многое остается неясным.

Например, декларировано, что фонды имущества будут продавать акции. Как конкретно это делать, если бухгалтерия приватизируемого предприятия регистрирует те операции, которые проводит фонд? Если работники решили обменяться акциями, куда им обращаться, в чью бухгалтерию идти? Нужно ли платить налог на операции с ценными бумагами? Как бухгалтерии оформить залог под акции, которыми владеет работник предприятия, если он решил под них взять кредит в банке для строительства дачи? Акции, полученные рабочим бесплатно (в качестве льгот), по закону привилегированные. Если рабочий их продает, могут ли они стать голосующими по желанию покупателя, который приобретает их за деньги? Кто это должен решать?

Эти и многие другие вопросы, от которых зависит жизнеспособность акционерного общества, остаются в законодательстве о приватизации без ответа. РИНАКО располагает пакетами необходимых документов (правила ведения счетов по акциям, служебные и технологические инструкции для ответственных сотрудников регистрационного отдела и др.), а также программно-технологическим комплексом «Депозитарий РИНАКО», и реализует их всем желающим.

***

Благодаря тому, что все ранее конфликтующие силы сели за стол переговоров, нам удалось не только сдвинуть приватизацию с мертвой точки, но и начать наполнять реальным содержанием сам статус свободной экономической зоны.

До сих пор Москва пытается управлять процессом приватизации по всей стране. Российский фонд федерального имущества превращается в суперминистерство. Его работники, видимо, думают, что за тысячи километров они насквозь видят каждое предприятие и лучше знают, как им жить. В таких условиях руководители предприятий стремятся попасть на прием к первым руководителям фонда, чтобы добиться заветной разрешающей подписи. «Счастливчики» получают ее, но, как правило, не на всем пакете, а лишь на отдельном документе, что порождает конфликты уже на

местном уровне, в том числе из-за несогласованности подходов, действий и тех же документов.

Кроме того, раз у нас свободная экономическая зона, то, казалось бы, естественно, что все вопросы по инвестициям для иностранных инвесторов должны решаться в Находке, а не в Москве. СЭЗ в принципе создавалась для того, чтобы привлечь как иностранных, так и отечественных инвесторов «мягким» инвестиционным климатом, льготным налоговым режимом и т. п.

Пока же в этом Находка бесправна. И, скажем, японские предприниматели, которым до Находки час лету, для решения вопросов инвестирования вынуждены восемь часов лететь в Москву, мотаться по кабинетам, обитатели которых зачастую вообще не знают, что существуют свободная экономическая зона «Находка» и Указ Президента по СЭЗ.

Недопустимо, что свободная экономическая зона имеет меньше прав, касающихся приватизации, чем область, на территории которой она находится. В таком случае вся прибыль СЭЗ будет уходить в область, а все свои действия мы вынуждены согласовывать с руководством области. Поэтому у Находки были солидные основания добиваться автономизации процессов приватизации и прав, аналогичных правам области (субъекта федерации). Это явно политическое движение, но без его успеха невозможна наша полноценная экономическая деятельность. Самые распрекрасные записи о свободе (в документах по СЭЗ декларировано, будто всем юридическим и физическим лицам разрешены любые действия, не запрещенные законом) остаются лишь словами. Находка пытается наполнить их содержанием.

Наши усилия долгое время оказывались тщетными. Руководители разных ведомств соглашались, что действительно есть Указ Президента по СЭЗ и другие документы, но пусть, мол, вам кто-то первый разрешит автономию — открытие территориальных агентств и управлений...

Этим первым наконец-то стал Госкомитет по управлению имуществом. За ним последовал Российский фонд федерального имущества, к ним присоединяются Антимонопольный комитет, Министерство финансов. 7 июля 1992 г. А. Б. Чубайс подписал распоряжение о присвоении статуса территориального агентства комитету по управлению имуществом города Находка, а 15 июля аналогичный статус получил и наш фонд имущества. Этот статус позволяет не ездить в Москву при решении вопросов приватизации, самим акционировать предприятия и продавать их акции на территории Находки. Сразу возрос авторитет комитета и фонда, окрепли их связи с хозяйственниками, Советом народных депутатов и администрацией зоны. Все они работали в этом направлении и теперь связаны глобальной задачей акционирования объектов федеральной собственности.

Сейчас решаются вопросы о передаче полномочий терагентства антимонопольному комитету Находки, а также об открытии теруправления Министерства финансов и управления Центрального банка в нашем городе с тем, чтобы мы имели право выдавать лицензии на работу с ценными бумагами.

Что же произошло? Почему А. Б. Чубайс подписал соответствующее распоряжение? На мой взгляд, решающую роль сыграло единодушие, с которым выступили все силы города. Директора всех крупных предприятий Находки «запросили» приватизацию — согласитесь, не совсем обычное явление! Если бы попытки одних добиться свободы по-прежнему блокировались бы другими силами, мы еще долго толкли бы воду в ступе.

ЗА ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ВЛАСТЯМИ — РАВНОПРАВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Е. Ф. ГАВРИЛЕНКО,
кандидат экономических наук,
руководитель фирмы управленческого консультирования «Консультант»,
Томск

Недавно по недоразумению наша фирма на несколько дней просрочила уплату налога на добавленную стоимость. Выяснилось, что за каждый день мы обязаны заплатить пени в размере 0,2% от суммы. Причем эти средства взыскиваются налоговой инспекцией в бесспорном порядке. Согласен, виноваты, должны платить.

Но вот другая ситуация. В последние три месяца банк регулярно на разное время (от нескольких дней до недель) задерживал выдачу с нашего расчетного счета наличных денег на зарплату и другие расходы. Причина общеизвестная — дефицит наличности, в чем, естественно, виноваты власти (законодательная, исполнительная). Выясняю у управляющего банком, сколько процентов пени будет платить нам правительство за эту задержку. «Увы, нисколько, — поясняет мне управляющий. — Никаких инструкций на этот счет нет». Но ведь даже бюджетникам Е. Гайдар обещал за депонированную зарплату заплатить 80% годовых. Тем более логично правительству нести ответственность за ущерб фирмам негосударственной собственности.

Похожая ситуация возникла при задержках с выдачей наличных и со взносами в пенсионный фонд. Начиная с марта 1992 г. одновременно с подачей чека на зарплату банк, по крайней мере, по отношению к нам, требовал перечисления средств в пенсионный фонд. Так как выдача денег задерживалась, то фактически имело место насильственное и беспроцентное кредитование пенсионного фонда. Естественно, что за это никто никакой ответственности не понес. Если же предприниматель задерживал взносы в пенсионный фонд (это было возможно раньше, до марта 1992), то его ждут санкции. Согласно постановлению Верховного Совета Российской Феде-

рации от 27 декабря 1991 г. № 2122-1 («Порядок уплаты страховых взносов работодателями и гражданами в Пенсионный фонд», п.6), за каждый день просрочки взимается пеня в размере одного процента от суммы задолженности. Замечу, что это постановление было продублировано вновь от 2 апреля 1992 г., № 2647-1. Во-первых, непонятно, почему пеня равна одному проценту, хотя в этом году даже учетная ставка пока 80%, то есть в пересчете на день — лишь доли процента. Во-вторых, как следует из разъяснения начальника отдела пенсионного фонда Г. Аверьянова (см.: Пенсионный фонд России. — Экономика и жизнь, 1992, № 32) пеня в 1% берется и за просрочку взносов в 1991 г., когда сама учетная ставка была намного ниже. Уважаемые законодатели не учитывают, что закон, принятый 27 декабря 1991 г., не может иметь обратной силы. Так как законодательная власть разделяет ответственность с исполнительной за последствия дефицита наличности, то справедливость требует, чтобы за каждый день вынужденного авансирования пенсионного фонда последний тоже платил бы предприятиям пени в размере 1% за день.

И последний факт. В ходе проверки нашей фирмы налоговой инспекцией было необоснованно (предполагаю, что причина в том, что мы «не задобрили» налогового инспектора) приписаны нарушения и начислен штраф. Согласно инструкции, мы были обязаны оплатить его в бесспорном порядке в пятидневный срок, что как законопослушные граждане и сделали. Написали объяснительную записку с просьбой пересмотреть содержание акта, снять абсурдные обвинения, вернуть нам неправильно взысканный штраф и оплатить пени за промежуток между перечислением и возвратом штрафной суммы в том же размере, в котором платим мы за свои прегрешения, то есть 0,2%. Почти месяц (опять же по инструкции) наше объяснение находилось в инспекции. Наконец, получаем ответ, что нарушения не было, штраф взыскан необоснованно. И только почти через два месяца инспекция возвращает штраф.

Понимаю, что государство не может гарантировать порядочность своих многочисленных чиновников. Но в его силах сделать так, чтобы в случае незаконных действий налоговой инспекции чиновники тоже несли ответственность, так же, как и предприниматели, нарушающие закон. Правила игры должны быть для всех одинаковы.

Согласно же постановлению Верховного Совета России «О мерах по обеспечению сбора и поступлений налоговых платежей в республиканский бюджет РФ» от 10.07.92, налоговой службе «разрешается направлять 30% отчислений от сумм штрафов и других санкций, взысканных за нарушение налогового законодательства, на финансирование госпрограммы информатизации налоговых служб, развитие их социальной инфраструктуры и на материальное стимулирование работников».

Итак, налоговая инспекция, пользуясь существующими инструкциями, вынудила нас предоставить ей беспроцентный кредит в размере 30% от начисленного штрафа почти на два месяца без каких-то негативных последствий для себя. Как мне стало известно, недобросовестный инспектор никак не пострадал, районная инспекция — тоже. Поэтому убежден, что подобные операции инспекция будет и впредь осуществлять по отношению к честным налогоплательщикам, дискредитируя тем самым российское правительство.



РЫНОК ИДЕЙ НУЖДАЕТСЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ

А. Н. КОЗЫРЕВ,
ЦЭМИ РАН, Москва

Под институциональной поддержкой подразумевается инфраструктура, которая должна включать не только законодательство по интеллектуальной собственности, но и систему фирм, обслуживающих рыночные сделки, а также «матрицу» типовых контрактов. От ее проработанности, т.е. наличия удобных типовых конструкций для построения разнообразных договорных отношений, во многом зависят затраты на совершение сделок. Часть этой матрицы составляет «Контрактная система в науке», подготовка которой начата ГКНТ СССР в 1986 г., но до сих пор находится в стадии эксперимента.

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА

Контрактная система найма научных сотрудников, о достоинствах которой в последнее время много говорят и пишут, может быть лишь частью более универсальной и полной контрактной системы. В противном случае роль ее сводится к решению частных задач перераспределения власти внутри институтов (от дирекции к руководителям тем или заведующим отделами) или увольнения неугодных сотрудников. В СО РАН контрактная система вводится так: каждый сотрудник, переходящий на контракт, подписывает особое соглашение об уступке имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности (ОИС), если таковые будут получены в результате работы. Аналогичные соглашения заключают со своими сотрудниками большинство западных фирм. Однако нет оснований считать данное решение СО РАН единственно верным. Аромат «прихватизации», явно ощущаемый в притязаниях институтов и отсутствующий в практике западных фирм, возникает из-за различий в источниках финансирования. Так как фундаментальные исследования финансируются не из собственных средств работодателя (института), а появление ОИС, как правило, не планируется и представляет собой побочный результат таких исследований, круг претендентов на имущественные права может включать третьих лиц (помимо автора и работодателя). Следовательно, права администрации институтов на распоряжение этими ОИС не очевидны, что ясно осознают их авторы.

Кипение страстей вокруг контрактной системы возникает тогда, когда она вводится для перераспределения прав собственности и власти. Именно тогда выявляются реальные противоречия и проблемы, требующие не столько изучения, сколько оперативного решения. Уже очевидно, что решить их в рамках

одной лишь контрактной системы найма сотрудников невозможно. В СО РАН это поняли раньше, чем в Министерстве науки России, продолжающем эксперимент. Поэтому контрактная система найма в институтах СО РАН — лишь относительно малая часть создаваемой рыночной инфраструктуры, куда входят также специально создаваемые подразделения в институтах и фирмы, такие как АО «Сибирское научное агентство», «ТЕХНОСИБА». Аналогичные фирмы сейчас возникают и в других регионах с большой концентрацией научных сил, прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НИША НАУЧНЫХ АГЕНТСТВ ИЛИ «БИРЖ»

Потребность в специальных организациях, обслуживающих рынок идей, первыми осознали потенциальные поставщики интеллектуальных продуктов на формирующийся рынок, т.е. представители академической науки и ВПК. Хронологически процесс осознания потребности совпал с биржевым бумом, что нашло отражение в названиях создаваемых фирм: Биржа интеллектуальной собственности, «Дом ученых», Биржа информации и телекоммуникаций (БИНИТЕК), Сибирская научная биржа (сейчас Сибирское научное агентство) и т. п. С принятием Закона о биржах и биржевой деятельности, запрещающего торговать интеллектуальной собственностью на биржах, названия были частично изменены. Фактически же такие организации биржами никогда не были и быть не могли в силу уникальности каждой единицы интеллектуального товара. Более правильно называть их научными агентствами. С позиций теории собственности появление научных агентств можно объяснить большими издержками сделок-продаж на рынке интеллектуальных товаров. Научные агентства сокращают издержки для своих клиентов, проводя большую их часть внутри фирмы (агентства) по специально принятым правилам. Здесь уместна аналогия с биржей, так как любая биржа (согласно теории фирмы) — это искусственный рынок с облегченными правилами сделок.

Экономическая ниша, занимаемая научными агентствами, много шире и глубже, чем может показаться на первый взгляд. В значительной мере она образуется именно в силу несовпадения взглядов различных участников инновационного процесса, т. е. принципиально различного видения проблем финансистом, предпринимателем, производственником, изобретателем и академическим ученым. Кроме того, каждый профессионал вынужден жестко ограничивать круг своих занятий в целях самосохранения.

Ученые выносят свои идеи на суд общественности в сыром виде, т.е. в виде отчетов о НИР, научных статей, заявок на изобретения и полезные модели. Требовать от них составления бизнес-планов не очень естественно и в чем-то даже кощунственно. Их участие в этом процессе должно ограничиваться предоставлением необходимых справок и консультаций.

Производственники рассматривают предложения ученых и изобретателей при условии, что они экономически проработаны, т.е. достаточно ясно показана выгодность новшества, определены все поставщики комплектующих и источники сырья, а в идеальном случае должен быть и конкретный источник финансирования на стадии освоения новшества. Все эти вопросы отражаются в бизнес-плане, но его кто-то должен приготовить. Ни производственники, ни авторы идеи к этому обычно не готовы.

Инвестиционные компании или банки начинают рассматривать вопрос о

финансировании проекта только при наличии хорошо проработанного бизнес-плана. В противном случае обращение за кредитом воспринимается ими как несерьезное отношение к делу и не приводит к успеху. Следовательно, если участников инновационного проекта много, их интересы и планы должны быть согласованы до обращения в инвестиционный банк или компанию за финансированием.

Между тремя основными участниками инновационного процесса — огромное «ничейное» пространство. Заполнить его как раз и должны научные агентства, обеспечивая переработку поступающей информации в максимально удобную для конкретного клиента форму и облегчая совершение сделок.

В результате «ничейными» остаются такие, например, деликатные вопросы, как изложение перспектив нитридно-кремниевой керамики на понятном для финансиста языке. Множество подобных вопросов, которые не входят в компетенцию ни одного из непосредственных участников, характерно для любого инновационного проекта. Раньше «ничьи» вопросы перепихивали друг другу. В условиях рынка процесс затухает сразу после первого пожелания типа «пусть они предоставят.., тогда обсудим». Если же один из участников берет на себя не свойственные ему функции и «проталкивает» идею, то издержки оказываются не ниже, чем при административной системе. Разница состоит лишь в том, что иногда их берет на себя не автор идеи, а предприниматель.

ФУНКЦИИ И ВНУТРЕННЯЯ ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНЫХ АГЕНТСТВ

Научное агентство оказывает своим клиентам довольно широкий спектр услуг, включая составление бизнес-планов, анализ спроса на продукцию, которую можно выпускать на основе предлагаемых технологий или изобретений, поиск потенциальных и реальных инвесторов, разработку инновационных программ.

Список предлагаемых услуг постоянно расширяется по мере освоения новых сфер деятельности, накопления опыта и знания реальных потребностей рынка. Сам процесс накопления знаний о потребностях рынка и конструирование новых форм договоров напоминают скорее работу исследовательской лаборатории, чем торговой организации или товарной биржи. Аналогию с исследовательской организацией дополняет выпуск агентством методической литературы и организация семинаров по экономико-правовым вопросам интеллектуальной собственности.

Трудоемкость выполняемых работ и требования к научной квалификации исполнителей не позволяют назвать эту деятельность посреднической. Скорее, речь должна идти о прикладных научных исследованиях на стыке экономики, права и конкретных естественных наук. Результатом работы может быть как относительно небольшая сделка, так и целый инвестиционный проект с участием нескольких организаций, фирм и отдельных лиц. Кроме того, следует считать результатом работы агентства и накопленные знания о функционировании рынка идей с последующей публикацией методических материалов.

Работа научного агентства обеспечивается относительно небольшим штатом постоянных сотрудников, внештатными консультантами и агентами. Для проработки отдельных проектов могут создаваться временные коллективы на условиях подряда, приглашаться эксперты из других организаций.

Ключевая фигура, сообщающая агентству размах деятельности, — внештатный

агент. Число таких агентов не ограничено ничем, кроме необходимости как-то перерабатывать поступающую от них информацию. Агенты работают на основе агентских соглашений за свой страх и риск, получая оплату в виде комиссионных от совершаемых с их участием сделок.

Разумеется, здесь проявляется специфика интеллектуального рынка. Агент — не столько торговец, сколько специалист в какой-то конкретной области (что, впрочем, характерно не только для интеллектуального рынка, но и для рынка любой наукоемкой продукции). Но если обычный торговый агент продает однородную продукцию, обслуживая некоторую территорию или отрасль, то для научного агента специализация как раз и составляет дополнительное измерение. Сколько-нибудь полной однородности здесь быть не может, так как все ОИС оригинальны (по определению). Кроме того, ему предоставляется монопольное право на обслуживание не территории или отрасли, а фиксированного списка физических и юридических лиц. Объясняется это тем, что агент обычно приходит со своими связями и знанием весьма специфической конъюнктуры в своей области деятельности. Закрепив монополию на эти связи в агентском соглашении, он может не опасаться утечки информации о них, а делиться такой информацией в процессе работы необходимо.

Вся сфера коммерческих интересов агентства в принципе может быть поделена между агентами. Но на практике значительная часть клиентов обращается с предложениями прямо в агентство. Кроме того, агентство занимается дистрибуцией наукоемкой продукции известных фирм, в частности, программного обеспечения и медицинского оборудования, что не только приносит прибыль, но и создает основу для обратных связей. Так, получив предложение найти спонсора для разработки нового медицинского прибора, агентство может направить его в одну из фирм, чью продукцию оно распространяет.

Как и любую фирму, научное агентство можно представить как совокупность договоров между физическими и юридическими лицами. Агентские соглашения составляют типичный, но не единственный класс таких договоров. Полная матрица типовых договоров составляет «ноу-хау» самого агентства, причем состав ее постоянно пополняется, так как по мере преодоления возникающих трудностей появляются новые идеи и конструкции. А так как поток трудностей не иссякает, есть надежда на продолжение творчества в этой интересной области. Еще больше надежд дает деятельность высших органов Российской Федерации в законодательной области.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

События мая — июля 1992 г., имеющие отношение к российскому законодательству по интеллектуальной собственности, дают больше оснований для черного юмора, чем для надежд на относительно быстрое формирование правовых отношений в торговле «идеями». Суть этих событий в следующем. Верховный Совет России принял пакет законов об интеллектуальной собственности, включая законы «О правовой охране программ для электронно-вычислительных машин и баз данных», «О правовой охране топологий интегральных микросхем», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения» и «Патентный закон». Первые три закона были приняты 14 мая 1992 г., а Патентный закон — 18 июня 1992 г. Предварительно они

прошли международную экспертизу и получили высокую оценку. Президент обещал на совещании стран «семерки» в Брюсселе ввести их в действие в течение лета 1992 г., но сделал неожиданный ход, направив все четыре закона на повторное рассмотрение в Верховный Совет.

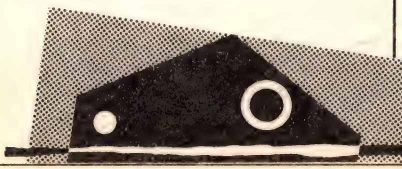
Сложность создавшейся ситуации в том, что противоречат друг другу сразу несколько важнейших правовых актов: Конституция РФ, Федеративный договор, Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (действующие на территории РФ с 4 августа 1992 г.), международные обязательства России и т. д. Своеобразным утешением может служить то, что в России законы не так уж и важны, их появление очень медленно воздействует на реальную жизнь. За этим фактом стоит еще одно явление, на которое хотелось бы обратить внимание. Массово распространено неверное мнение об отсутствии у нас законодательства по интеллектуальной собственности. Мол, закон «О научной интеллектуальной собственности» не был принят ВС РФ, а без него какой же смысл говорить об охране компьютерных программ, топологий интегральных схем и прочих частностях? Между тем закон этот сработан с большим запасом прочности, т.е. предусматривает охрану объектов, не охраняемых пока ни в одной стране мира (например алгоритмов), тогда как четыре закона, принятых ВС РФ, охватывают практически весь спектр ОИС, охраняемых в США и европейских странах. В результате законодательные нормы (а часть из них официально действует) оказываются работающими только для узкого круга законопослушных и просвещенных. Для всех остальных «интеллектуальной собственности у нас нет».

* * *

Институциональная поддержка интеллектуального рынка включает три связанных между собой блока. Во-первых, это совершенствование законодательства по интеллектуальной собственности и принятие эффективных мер, чтобы оно работало. Во-вторых, создание специализированных фирм и фондов, обслуживающих интеллектуальный рынок, в том числе научных агентств. В-третьих, распространение специальных знаний в области торговли интеллектуальным товаром, включая правовые и экономические знания, а также новые формы договоров и договорных отношений.

В каждом из трех перечисленных направлений какая-то работа все время идет, но результативность ее смехотворно мала в сопоставлении с масштабом решаемых задач.

Достаточно курьезно выглядит и распределение средств, выделяемых Министерством науки на проведение исследований в области организации науки. Так, на продолжение эксперимента по контрактной системе найма в науке во втором полугодии 1992 г. отпущены очередные 700 тыс. руб., хотя экспериментировать в этой области сейчас также уместно, как переводить институты на хозрасчет или аренду в порядке эксперимента. Все это веет идеями первых лет перестройки, когда от экономистов требовался не профессионализм, а «смелость» и умение оказаться на подхвате. Не так везет действительно новым идеям, пробивающим себе дорогу вне рамок чиновничьих экспериментов.



ЗАЛОГ ВХОДИТ В НАШУ ЖИЗНЬ

ЗАЛОГ — это способ обеспечения обязательств, при котором, если должник не выполняет своих обязательств, залогодержатель приобретает право на преимущественное удовлетворение своих требований (перед другими кредиторами) из стоимости заложенного имущества. Это не новое для нашей страны явление. Ранее залог регламентировался Гражданским кодексом Российской Федерации (статьи 192—202). Однако с переходом к рыночным отношениям и резким возрастанием числа гражданско-правовых обязательств во внутрихозяйственном обороте потребовалось более полное правовое регулирование обеспечения этих обязательств. Был подготовлен отдельный Закон «О залоге», который вступил в силу 6 июня 1992 г.

Он определил, расширил и детально регламентировал само понятие залога, основания его возникновения, сферу применения, предмет и виды залога, содержание и форму договора о нем, порядок обращения взыскания на заложенное имущество, основания и последствия прекращения залога. Теперь предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество и имущественные права, транспорт, а также предприятие в целом или его имущество.

Далеко не на все имущество граждан может быть обращено взыскание. ПЕРЕЧЕНЬ ИСКЛЮЧЕНИЙ определен в гражданско-процессуальном законодательстве Российской Федерации. У лиц, основным занятием которых является сельское хозяйство, это жилой дом с хозяйственными постройками или его отдельные части, если должник и его семья постоянно в нем проживают, кроме случаев, когда взыскивается ссуда, выданная банком на строительство дома; это единственная корова, телка, коза или свинья; корм для скота, необходимый до сбора новых кормов или до выгона на пастбища; семена для очередного посева; предметы домашней обстановки, утвари, одежды должника и лиц у него на иждивении; топливо, необходимое для приготовления пищи и отопления жилого помещения семьи в течение отопительного сезона; продукты питания в количестве, необходимом должнику и его семье до нового урожая.

Для лиц, сельское хозяйство для которых не является основным занятием, — это продукты питания и деньги на общую сумму в размере месячной зарплаты должника; инвентарь (в том числе пособия и книги), необходимый для продолжения профессиональных занятий должника; паевые взносы в кооперативные организации.

Одним из существенных моментов отношений залога является СООТНОШЕНИЕ ОБЕСПЕЧИВАЕМОГО ЗАЛОГОМ ТРЕБОВАНИЯ И СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОГО ИМУЩЕСТВА. Как правило,

стоимость имущества значительно превышает размер требования, особенно в тех случаях, когда обеспечиваются не только основное требование, но и убытки, связанные с его неисполнением, проценты за кредит и т. д. Однако может сложиться и такое положение, что стоимости заложенного имущества недостаточно для удовлетворения требований залогодержателя (значительными оказались его убытки). В этом случае кредитор в первоочередном порядке удовлетворяет часть своего требования в пределах стоимости залога, а в остальной части «становится в очередь» с другими кредиторами, не имея перед ними никаких преимуществ.

Может ли должник ЗАЛОЖИТЬ ОДНО И ТО ЖЕ ИМУЩЕСТВО ОДНОВРЕМЕННО НЕСКОЛЬКИМ КРЕДИТОРАМ? Закон позволяет это. Во-первых, стоимость заложенного имущества, как уже было сказано, обычно выше «стоимости» требования. Эта разница и принимается во внимание при последующем залоге. Во-вторых, должник рассчитывает выполнить обязательства перед первым кредитором до того, как наступит срок исполнения обязательств перед другими кредиторами. Последующих залогов может быть несколько, если первый залогодержатель не запретил их в договоре. Если залогодержателей несколько, первый полностью удовлетворяет свои требования из стоимости имущества, оставшейся суммы, затем — второй, третий и т. д.

Поэтому залогодатель обязан предупредить кредитора, что передаваемое в залог имущество уже заложено, о «стоимости» требований предыдущих кредиторов, сроках исполнения обязательств. А самому кредитору, принимающему имущество в залог, не лишне выяснить, не находится ли оно уже в залоге. Если залогодатель утаил эту информацию, он возмещает кредиторам причиненные тем самым убытки.

Чтобы сделать эту информацию доступной всем заинтересованным лицам, Закон «О залоге» обязывает вести КНИГУ ЗАПИСИ ЗАЛОГОВ, но только тех залогодателей, которые зарегистрированы в качестве предпринимателей (сюда относятся предприятия всех организационно-правовых форм). Другие лица, в том числе граждане, могут вести ее при желании. Книга предъявляется любому заинтересованному лицу, который подтвердит, что его интерес деловой, а не праздный.

В большинстве случаев требуется заключать ОТДЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР О ЗАЛОГЕ. Из этого договора должны быть ясны вид залога, содержание обеспеченного залогом требования, его размер, сроки исполнения обязательства, состав и стоимость заложенного имущества, а также другие важные для сторон условия. Заключается он обязательно в письменной форме независимо от того, в какой форме заключен основной договор. Более того, если условие о залоге включается в основной договор, то последний также должен иметь письменную форму. Договор о залоге подлежит обязательно-

му нотариальному удостоверению, если и основной договор не может обойтись без этого (например, договор купли-продажи жилого дома и договор залога дома).

При несоблюдении формы договора о залоге он теряет силу, хотя основной договор продолжает действовать. В этом случае кредитор лишается права на преимущественное удовлетворение своих требований из стоимости заложенного имущества и встает в «общую очередь».

Для некоторых видов имущества, передаваемых в залог, установлена ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ЗАЛОГА. Это означает, что после того как договор о залоге подписан сторонами, а в необходимых случаях — нотариально удостоверен, необходимо зарегистрировать залог в соответствующем государственном органе. Договор считается заключенным только после регистрации. Что подлежит обязательной регистрации? Предприятия, регистрация которых производится в местных Советах; автомобильный транспорт, регистрируемый органами внутренних дел; маломерные речные суда, регистрируемые в инспекциях; огнестрельное оружие, регистрируемое органами внутренних дел, и т. д. Словом, залог всех объектов, подлежащих государственной регистрации, должен быть зарегистрирован в том же органе. Последний ведет реестр, выдает залогодателю и залогодержателю свидетельство о регистрации, а им и другим заинтересованным лицам — выписки из реестра.

По некоторым договорам каждая сторона может быть и кредитором, и должником. НЕ ИСКЛЮЧЕНО ПЕРЕКРЕСТНОЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЗАЛОГА каждой из сторон. Например, заключен договор подряда, по которому подрядчик обязуется к определенному сроку возвести и сдать заказчику объект, а заказчик — оплатить выполненные работы. Стороны вправе договориться об обеспечении каждого из этих требований залогом. Также могут быть обеспечены обязательства продавца по договору купли-продажи передать покупателю предмет договора в установленный срок, в определенном количестве и надлежащего качества и обязательство покупателя своевременно оплатить стоимость товара. Такой «двусторонний» залог можно оформить основным договором или заключить отдельные договоры по каждому из залогов.

В Законе «О залоге» впервые четко сформулированы и подробно регламентированы виды залога.

Первый вид — ЗАЛОГ С ОСТАВЛЕНИЕМ ИМУЩЕСТВА У ЗАЛОГОДАТЕЛЯ

Его предметом могут быть предприятия, здания, сооружения, квартиры, транспортные средства, космические объекты. Залогодержатель, если иное не предусмотрено договором, вправе прове-

рять по документам и фактически наличие, размер, состояние и условия хранения предмета залога и требовать от залогодателя сохранять его, а от любого лица — не посягать на него.

Залогодатель, если иное не предусмотрено договором, вправе владеть и пользоваться предметом залога в соответствии с его назначением; распоряжаться предметом залога, переводя на приобретателя долга по обязательству, обеспеченному залогом, либо сдавая его в аренду.

Рассмотрим подвиды такого залога.

ИПОТЕКА

Это залог недвижимого имущества для обеспечения денежного требования кредитора (залогодержателя) к должнику. Под недвижимостью понимается как сам земельный участок, так и строение, сооружение, целое здание или часть его (например квартира), которые невозможно отделить от земли без ущерба. Предметом ипотеки могут быть земельные участки, предприятия, здания, нежилые помещения, иные производственные объекты, жилые дома, дачи, помещения в жилых домах и дачах, садовые дома, гаражи.

Имущество в залог может предоставить как сам должник, так и постороннее лицо. Важно лишь, чтобы тот, КТО ПЕРЕДАЕТ ИМУЩЕСТВО В ЗАЛОГ, БЫЛ БЫ ЕГО СОБСТВЕННИКОМ. В простейшем случае кредитор (например банк) предоставляет собственнику жилого дома денежную ссуду под залог этого дома. Тем самым кредитору обеспечивается возврат долга: если должник не выполнит обязательство в срок, дом продается, из вырученных средств кредитор удовлетворяет свое требование.

Одна из особенностей ипотеки состоит в том, что в отличие от других видов залога (например вещей в ломбарде) заложенное имущество остается у залогодателя, если иное не предусмотрено договором. Это правило имеет особое значение при ипотеке производственных объектов.

Представим себе залог фермером своего земельного участка или предпринимателем — своего предприятия. Получая в банке ссуду под залог своего недвижимого имущества, они рассчитывают расплатиться по долгам за счет доходов, полученных именно от эксплуатации предмета залога: фермер — за счет доходов от урожая, предприниматель — за счет прибыли от реализации продукции заложенного предприятия. Не в интересах кредитора в таких случаях брать себе предмет залога, лишив залогодателя возможности производственной деятельности.

ЛЮБОЙ ЛИ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕДМЕТОМ ЗАЛОГА? На этот вопрос должен однозначно ответить Закон «Об ипотеке». Пока есть только его проект, которым предусмотрено, что не могут передаваться в залог земли государственного запаса, государственного лесного фонда и государственного вод-

ного фонда, а также земли природоохранного, природно-заповедного и историко-культурного назначения. Нельзя передать в залог земли по берегам рек, озер и морей, по которым проходит государственная граница.

КТО МОЖЕТ ПРЕДОСТАВИТЬ ССУДУ ПОД ЗАЛОГ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА? Законодательство не устанавливает никаких ограничений. Это могут быть гражданин, банк, коммерческая структура, пользующаяся правами юридического лица.

При залоге земельного участка стороны не могут оценить предмет залога по собственному усмотрению. А от оценки участка зависит размер ссуды, который определяется на основе нормативной цены земли с учетом устойчивости дохода, получаемого от эксплуатации земельного участка. Залогодатель обязан рационально хозяйствовать на этой земле, не допуская снижения ее стоимости и тем самым нарушения интересов залогодержателя. Спор по поводу оценки земельного участка разрешается судом.

Если же обеспеченное залогом земельного участка обязательство не выполняется, залогодержатель вправе на основе решения суда реализовать земельный участок. Но правом продажи земельных участков, если она будет разрешена, должен обладать только Российский земельный банк, который еще предстоит создать. В проекте Закона «Об ипотеке» предусматривается, что залогодержатель заключает с Земельным банком договор комиссии, во исполнение которого банк и выставляет земельный участок на аукцион, получая комиссионное вознаграждение.

Если заключается договор о залоге земельного участка и стороны не договорятся иначе, то считается, что строения и сооружения на нем также составляют предмет залога.

По Закону «О залоге» договор об ипотеке должен заключаться в письменной форме, нотариально удостоверяться, регистрироваться в поземельной книге (право залога возникает только с момента регистрации). В ней должна отражаться «судьба» каждого конкретного земельного участка: кто его собственник, кому продан или сдан в аренду участок, на какой срок, кому и на каких условиях он передан в залог. Записи в этих книгах должны быть доступны для всех заинтересованных лиц.

Если предполагается продать земельный участок, то покупателю непременно нужно ознакомиться с записью в поземельной книге, где он зарегистрирован. Не исключено, что продавец получил в банке ссуду под залог участка. Если иное не предусмотрено договором или законом, залогодатель может продать его, при этом право залога сохраняется и покупатель рискует, что при неуплате долга кредитору на его покупку будет обращено взыскание.

КАКОЙ ОРГАН БУДЕТ ВЕСТИ ЭТИ КНИГИ? Пока этот вопрос не решен. В Польше их ведение возложено на районные суды. У нас при огромной загрузке и трудностях с материальными и кадровыми

условиями судов, пожалуй, целесообразнее поручать эту важную работу отделам юстиции местных Советов народных депутатов.

ЗАЛОГ ТОВАРОВ В ОБОРОТЕ И ПЕРЕРАБОТКЕ

Допускается изменение состава и натуральной формы предмета залога (товарных запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т.п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге. При залоге товаров в обороте и переработке залогодатель сохраняет право владеть, пользоваться и распоряжаться предметом залога.

Второй вид — ЗАЛОГ С ПЕРЕДАЧЕЙ ЗАЛОЖЕННОГО ИМУЩЕСТВА ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ (ЗАКЛАД)

Закладом признается договор о залоге, по условиям которого заложенное имущество (вещь) передается залогодержателю во владение. По соглашению залогодержателя с залогодателем предмет заклада может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя (твердый заклад).

При закладе ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ, если иное не предусмотрено договором, ОБЯЗАН: застраховать предмет заклада на его полную стоимость за счет и в интересах залогодателя; сохранять предмет заклада; немедленно известить залогодателя об угрозе утраты или повреждения предмета заклада; регулярно направлять залогодателю отчет о пользовании предметом заклада, если пользование им допускается; немедленно возвратить предмет заклада после исполнения залогодателем или третьим лицом обеспеченного закладом обязательству.

ЗА ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ ОСТАЕТСЯ ПРАВО пользоваться предметом заклада в случаях, прямо предусмотренных договором о залоге.

Приобретенные залогодержателем в результате пользования предметом заклада доходы и иные имущественные выгоды направляются на покрытие расходов на содержание предмета заклада, а также засчитываются в счет погашения процентов по долгу или самого долга по обеспеченному закладом обязательства.

Залогодержатель может также потребовать замены предмета заклада, если возникнет реальная угроза утраты, недостачи или повреждения предмета заклада не по вине залогодержателя, а при отказе залогодателя выполнить это требование — обратить взыскание на предмет заклада до наступления срока исполнения обеспеченного закладом обязательства.

Третий вид — ЗАЛОГ ПРАВ: ВЛАДЕНИЯ И ПОЛЬЗОВАНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРАВА АРЕНДАТОРА, ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА.

Это новый для нашего законодательства вид залога. При нем ЗАЛОГОДАТЕЛЬ ОБЯЗАН: обеспечить действительность заложенного права; не уступать заложенное право; не совершать действий, влекущих за собой прекращение заложенного права или уменьшение его стоимости; защищать его от посягательств со стороны третьих лиц; сообщать залогодержателю сведения об изменениях в заложенном праве, о посягательствах на него или его нарушении третьими лицами.

ЗАЛОГОДАТЕЛЬ ВПРАВЕ независимо от наступления срока исполнения обеспеченного залогом обязательства требовать в арбитражном суде перевода на себя заложенного права, если залогодатель не выполнил своих обязанностей; вступать в качестве третьего лица в дело, в котором рассматривается иск о заложенном праве; защищать заложенное право от посягательств со стороны третьих лиц, если это не сделал залогодатель. Эти права залогодержателя обеспечивают выполнение обязательств залогодателя.

ПРЕДМЕТОМ ЗАЛОГА могут быть любые конкретные права, принадлежащие залогодержателю, например право на получение покупной цены или товара по договору купли-продажи, право на получение товара по товарораспорядительным документам, право на получение дивидендов по акциям, право на получение арендной платы и т. п.

На залоге прав, вытекающих из договора аренды, следует остановиться специально, поскольку в этом вопросе законодатель допустил явную ошибку либо произошла терминологическая путаница.

Когда речь идет о залоге права арендодателя (подчеркиваем — арендодателя) на получение арендной платы, возможность подобного залога не вызывает сомнений. Тот, кто получает имущество в собственность или полное хозяйственное ведение, право на его получение может сделать предметом залога (если это право не носит личного характера, к примеру право на получение алиментов). Но как можно заложить права арендатора?

Допустим, такой залог состоялся. Причем поскольку по Закону «О залоге» арендатор может передавать свои арендные права в залог без согласия арендодателя, если иное не предусмотрено договором аренды (в нашем случае запрета на залог не было), то арендодатель даже не знает, что сданное им имущество стало предметом залога. Что произойдет, если арендатор-залогодатель не выполнит обеспеченное залогом обязательство? По идее залогодержатель вправе вступить во владение и пользование арендованным имуществом. Но вопрос в том, как это сделать?

Например, объектом аренды является складское помещение. Значит, залогодержатель вправе выселить арендатора и занять помещение без согласия собственника. А если объектом аренды являются станки? Представьте: на заводе, сдавшем эти станки в аренду, появляется какая-то организация и заявляет, что теперь станки будет эксплуатировать она... Как быть, если в договоре аренды содержится запрет на сдачу имущества в субаренду, но нет запрета на его залог? Получается, что с помощью залога можно обойти запрет на субаренду. Число примеров можно множить до бесконечности. Но очевидно одно: перед нами очередной пример, мягко говоря, несообразности, допущенной нашими законодателями.

Использование залога прав пока затруднено из-за отсутствия в нашем законодательстве Закона об интеллектуальной собственности.

ВЫ РЕШИЛИ ЗАЛОЖИТЬ КВАРТИРУ

Как соединить инициативу граждан в улучшении своих жилищных условий с коммерческой инициативой кредитно-финансовых, инвестиционных и страховых институтов и предприятий, а также с федеральной и муниципальной организационно-экономической поддержкой? Поможет это сделать залог. Ему отводится центральное место в концепции, которая комплексно трактует рынок жилья: он сочетает рынки инвестиций в жилье, строительных материалов, земельных участков под застройку, подрядных работ и лишь в замыкающей части — рынок готового жилья как товара.

В странах со стабильной экономической ситуацией практикуются системы ипотечного инвестирования жилищной сферы. Долгосрочные (ипотечные) кредиты предоставляются под низкий процент на покупку нового дома, с рассрочкой выплаты на 15—30 лет. Многие из этих систем невозможно перенести в Россию без существенных изменений из-за несопоставимости общей экономической ситуация у нас и в этих странах. Российские условия крайне неблагоприятны для кредитования и формирования жилищных накоплений, добавьте к этому и наш традиционный дефицит жилья. Любая система инвестирования у нас должна быть ориентирована на переходный период к рыночным отношениям, для которого характерны высокие темпы инфляции и высокие ставки банковского кредита.

Поэтому концепция предполагает более жесткие по сравнению с Западом условия взаиморасчетов и более короткий цикл жизни закладных ценных бумаг, в основном совпадающий со средней продолжительностью цикла строительства нового жилья (2,5 года). Такие жесткие условия вынужденные, по мере общего оздоров-

ления экономики они будут более щадящими для населения. В перспективе в России будет создан рынок ценных бумаг жилищных займов под закладные на недвижимость.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ основывается на законах о собственности, об инвестиционной деятельности, о залоге. Оно соответствует общей логике рыночных реформ, учитывает инфляцию и ставки банковских кредитов. Важную роль сыграет поддержка государством социально незащищенных граждан, его участие в виде льгот и привилегий для смягчения высоких коммерческих рисков юридических лиц, которые принимают на себя в интересах граждан малорентабельную деятельность. Лицензирование деятельности, связанной с эмиссией ценных бумаг под закладные, защитит инвестора от хаоса на рынке ценных бумаг. Если будут выполнены эти условия, ипотека может занять достойное место среди мер по оздоровлению экономической и финансовой ситуации.

КАКИЕ ИПОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ МОЖНО ВНЕДРИТЬ В РОССИИ?

ФОРВАРД КРЕДИТИНВЕСТ

Эта система организации инвестиционного процесса наиболее близка нашему хозспособу, хотя есть и отличия. При хозспособе жилье рассматривается как объект потребления, а кредиты покрываются из других источников, не связанных с деятельностью предприятий в жилищной сфере. «Форвардкредитинвест» — рыночная система, которая опирается исключительно на коммерческие структуры и вовлекает свободные деньги юридических лиц под прибыль от продажи жилья. В ее рамках практикуются ипотека, кредиты под залог объекта (или его части) нового строительства, дробность (порционность) предоставляемого по ходу работ кредита. При этом на рынке жилья ключевой фигурой выступает коммерческий застройщик, для которого жилье — не предмет потребления, а товар и источник прибыли.

РЕТРОКРЕДИТИНВЕСТ

Эта система инвестиционно-строительного бизнеса существенно облегчает финансирование строительства нового дома (или квартиры с лучшими потребительскими качествами). Она основана на разнице строительной и рыночной цены вашего прежнего жилья. Вы оформляете закладную на занимаемую квартиру (или дом) и получаете под нее кредит на строительство. Закладная открывается на стоимость прежнего жилья с оценкой его по новым ценам строительства, но с учетом амортизации и прогнозируемой на конец работ рыночной цены. Поэтому по окончании строительства вы будете доплачивать меньшую часть стоимости нового жилья. Если же рыночная оценка вашего нынешнего жилья превысит оценку нового, то обойдетесь

без доплаты. Причем до окончания строительства вы продолжаете жить на старом месте, не только не рискуя оказаться на улице, но имея право в любой момент отказаться от нового жилья и аннулировать закладную. «Ретрокредитинвест» обычно предполагает государственную и муниципальную поддержку.

КОМБИНВЕСТ

Эта система уместна, когда ваши стартовые условия не позволяют выиграть в цене, а от новой квартиры отказываться не хочется. Допускается наряду с банковским кредитом под закладную задействовать дополнительное финансирование (приватизационные сертификаты, дотации муниципалитетов, материальная помощь вашего предприятия, личные сбережения семьи). Генеральный инвестор по поручению гражданина может получить дополнительные кредиты банка под дополнительные закладные на земельный участок, дачу, гараж и другую вашу недвижимость.

ЗАЕМИНВЕСТ

По характеру взаимоотношений между гражданином и генеральным инвестором-застройщиком эта система не отличается от «ретрокредитинвест» и «комбинвест». Однако она значительно повышает роль генерального инвестора в кредитно-финансовой сфере за счет выпуска и размещения им специальных облигаций жилищного займа, обеспеченных закладными на недвижимость из собственного портфеля, не переданного банкам для кредитования по другим системам финансирования. «Заеминвест» открывает в Российской Федерации вторичный рынок закладных ценных бумаг, который по сравнению с обычным ипотечным кредитованием более мобилен и независим от банковской монополии. К тому же ценные бумаги, обеспеченные закладными на недвижимость, более ликвидны, чем вклады средств под абстрактные обязательства банков и низкий процент по депозитам.

СЕРВИСКРЕДИТ

Эта система поддержки миграции подходит тем, кто желает заменить свое жилье на более дешевое со сменой места жительства. Она позволяет официально получить значительную сумму за счет разницы в рыночной цене старого и нового жилья. «Сервискредит» снижает риски, поскольку региональные торгово-посреднические дома предоставляют гражданам краткосрочные ссуды под залог прежнего жилья, содействуют в поиске нового жилья через единую региональную сеть торговли недвижимостью, его пред- и послепродажной подготовки (капитального или косметического ремонта) по договору с клиентом.

РЕНТНЫЙ ЗАЛОГ

Его могут выбрать малообеспеченные престарелые граждане, за-

ложив свое жилье в обмен на пожизненную ренту. Реализуется он в двух вариантах: одинокие пенсионеры, престарелые пожизненно продолжают жить в прежней квартире (доме) либо сразу или через оговоренный срок переселяются в дома престарелых. В пожизненную ренту входит плата за качественный уход. Основные сложности использования «рентного залога» лежат в сфере не экономических отношений, а взаимной правовой защиты. Государство должно контролировать практику применения «рентного залога», чтобы исключить двойной залог недвижимости и следить за установлением приоритета прав залогодержателя над правами наследников на недвижимость. Эта система имеет существенный положительный социальный эффект, облегчая переход к рынку наименее защищенным социальным группам населения.

ФЬЮЧЕРСИНВЕСТ

В этом случае средства под новое жилье можно получить и без залога имеющегося. Для этого нужно оформить через посредническую контору или аукцион договор купли-продажи с отсрочкой заселения старого жилья на срок строительства нового. При этом строительство финансируется за счет выручки от фьючерсной продажи старого жилья. Система позволяет снизить коммерческие риски, связанные с нестабильностью цен на строительство.

***

Получит ли эта концепция статус программы поддержки, апробации и внедрения небюджетных форм и ипотечных систем инвестирования жилищной сферы — зависит от правительства. Ее проект, разработанный корпорацией «Жилищная инициатива» совместно с Госстрахом и Сбербанком, представлен правительству еще летом.

Правда, многое делалось и без правительственной директивы. Так, в регионах созданы несколько десятков торгово-инвестиционных домов для организации и инвестирования коммерческого строительства. Постепенно налаживается единая сеть центров и домов системы «Инвестстройторг», к деятельности которой широко привлекаются в качестве учредителей местные органы власти, финансовые организации, предприятия строительного комплекса, различные коммерческие структуры. Будут созданы ипотечные банки, страховые агентства, службы по выдаче лицензий и контролю за эмиссией ценных бумаг под закладные на недвижимость. Организована школа подготовки соответствующих специалистов. Но пройдут годы, прежде чем предложенный механизм заработает в полную силу.

Материал подготовила Т. БОЙКО

★★

ВО ЧТО НАМ ОБОЙДЕТСЯ ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ЧЕК?

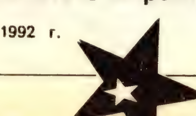
Появление приватизационных чеков ведет к возникновению парадоксальной ситуации, которую различные западные эксперты и наши экономические авторитеты толкуют с противоположных позиций. Оценка реальной стоимости десятитысячного чека колеблется от 300 руб. до 5 млн.

Чек дает право на бесплатное приобретение приватизируемой госсобственности, оформленное в большинстве случаев в виде владения акциями приватизируемого предприятия. Оцениваемое по балансовой стоимости прошлого года имущество в ряде случаев имеет эквивалент по мировым ценам — свыше 2 дол. на 1 руб. балансовой стоимости. Вот только рядовой россиянин не имеет возможности выкупить свою долю государственного имущества и предложить его на международные торги. Он вынужден довольствоваться акцией, являющейся лишь символом его права владения, причем в условиях экономического кризиса в России. Иначе говоря, 300 обычных «деревянных», положенных в коммерческий банк на годовой депозитный вклад, приносят такой же доход, что и 10 тыс. «приватизационных», вложенных в акции.

Реальная рыночная цена одиночного приватизационного чека будет складываться из соотношения спроса и предложения на рынке чеков. Часть населения постарается сразу же продать свои чеки. Таких желающих, по предварительным социологическим исследованиям, проведенным в Москве, будет около трети жителей. Мотивация людей проста: в стране прогрессирует инфляция, которая не минует и чеки. Поэтому многие находящиеся у черты бедности предпочтут, не мешкая, обратить свои чеки в деньги, а деньги — в продукты и вещи.

Между владельцами чеков и предприятиями возникнет много уровней посредников. Не последнюю роль здесь сыграет то, что собственность федерального и областного уровня, выкупаемая на приватизационные чеки, расположена в индустриальных центрах, а получатели чеков рассеяны по всей стране.

В тех регионах, где сосредоточены особо фондоемкие предприятия тяжелой промышленности, приватизационных чеков будет остро не хватать, и их цена окажется выше средней по стране. В других — где расположены в основном заводы с невысокой фондоемкостью, чеки окажутся в излишке, поэтому их цена будет падать. Конечно, областные границы весьма условны, и рынок чеков постепенно приобретет общероссийский характер. Они потекут оттуда, где их избыток, в районы с высокими ставками. Условия постепенно выравняются. Но для этого, как показывают расчеты, в



Регионы России	Доля региона, %		Обеспеченность ваучера фондами (Россия=1)
	в основных фондах	в числе ваучеров	
Россия	100	100	1,00
Экономические регионы			
Север	7,9	4,1	0,53
Восточная Сибирь	10,7	6,2	0,58
Центрально-Черноземный	6,9	5,2	0,76
Дальний Восток	6,9	5,4	0,78
Поволжье	12,1	11,2	0,92
Урал	13,3	13,7	1,03
Северо-Запад	5,8	6,3	1,08
Западная Сибирь	8,5	10,2	1,21
Волго-Вятский	4,7	5,7	1,22
Центральный	16,4	20,5	1,25
Северный Кавказ	6,8	11,5	1,67

межобластные потоки должна быть вовлечена пятая часть всех приватизационных чеков. Таким образом, по меньшей мере каждый пятый чек будет реализован за пределами области, в которой он получен.

Первыми перекупщиками приватизационных чеков станут мелкие предприниматели, предлагающие за десятитысячный чек тайваньскую кофточку или литровую бутылку импортного спирта. Далее возникнут оптовики — разнопрофильные коммерческие фирмы. В конце концов чеки попадут к финансовым брокерам, которые начнут игры на повышение и понижение курсов акций приватизируемых предприятий. Поскольку опыта и традиций биржевой игры нет, последствия ее во многих случаях будут весьма тяжелыми для предприятий.

Не будем строить иллюзий, будто финансовые брокеры в начале приватизации заинтересованы приобретать на чеки акции наиболее рентабельных предприятий. Нет, они заинтересованы в быстрой оборачиваемости средств. Высокие темпы инфляции делают невыгодными долгосрочные инвестиции. Скорее всего чеки будут использоваться для скупки акций предприятий, которые сразу после выкупа планируют объявить себя банкротами. Имущество банкротов будет реализовываться за деньги. Это один из самых очевидных способов, которым приватизационные чеки будут переводиться в обычные рубли.

Поскольку перед приватизацией имущество оценивается по балансовой стоимости, а распродаваться оно будет по рыночной, чеки же брокеры постараются приобрести ниже номинала, подобные

операции обещают быть весьма выгодными. Не исключено, что с введением чеков возникнет своеобразное поветрие на инспирированные банкротства.

Скупать чеки на деньги будут в основном коммерческие банки и созданные ими структуры. Для этих целей они смогут использовать собственные, а не заемные средства. Доходы банков сейчас невысоки. Они сумеют мобилизовать на скупку чеков в целом по России, по некоторым оценкам, не более 50 млрд руб. А эмиссия чеков по номиналу составит 1,5 млн руб. Если на продажу сразу будет предложена треть этих чеков, то их суммарная оценка по номиналу составит 500 млрд руб. против названных 50 млрд. Простое сравнение этих сумм позволяет сделать вывод, что желающий продать свой чек сможет в среднем получить за него только 10% номинала.

Подобные операции наряду с обменом чеков на собственные акции будут проводить и инвестиционные фонды. Причем последние, в отличие от банков, вправе использовать на эти цели и привлеченный капитал. Поэтому скупка чеков инвестиционными фондами, которые способны теснее банков взаимодействовать с населением, может иметь более широкие масштабы. За счет расширения спроса со стороны инвесторов цена на единичный чек может подняться до 3—4 тыс. руб.

От первых владельцев чеки поступят в инвестиционный фонд в обмен на его акции. Инвестиционные фонды на приватизационных торгах и аукционах обменяют пакеты чеков на акции приватизируемых предприятий, выступая в качестве инвестиционных агентов на рынке ценных бумаг от лица населения. Поскольку доходы фондов образуются из доходов по акциям, которыми они владеют, фонды заинтересованы приобретать акции наиболее рентабельных предприятий. Тенденция перемещения с помощью средств инвестиционных фондов в «здоровые» секторы экономики способствует их развитию, что является необходимым условием выхода из кризиса экономики.

В сложившейся ситуации ни Госкомимущества, ни коммерческие структуры не успеют создать систему инвестиционных фондов к моменту выдачи чеков. Госкомимуществу не хватает специалистов необходимой квалификации и средств. Коммерческие структуры, пока эта система не сулит весомых доходов, не очень-то заинтересованы направлять туда деньги.

По мнению специалистов, те акционирующиеся госпредприятия, которые предпримут сейчас усилия по созданию новых или поддержке существующих инвестиционных фондов, получат существенные преимущества в ходе приватизации. Во-первых, на каждый вложенный в инвестиционный фонд рубль можно получить в дальнейшем в оперативное управление не одну сотню рублей при обмене чеков. Во-вторых, инвестиционный фонд как профессиональный участник рынка ценных бумаг сможет направленно поддерживать курс ценных бумаг некоторого числа предприятий на вторичном

рынке, что дает гарантии стабильности финансового положения предприятий.

Инвестиционный фонд приватизации не вправе покупать более 10% акций одного предприятия. Поэтому предприятию целесообразно поддерживать несколько фондов. С другой стороны, при столь прямолинейном взаимодействии предприятия и инвестиционного фонда возможны злоупотребления (скажем, появляется соблазн покрывать издержки неэффективного управления предприятием за счет средств фонда), при которых скорее всего пострадают акционеры — владельцы чеков. Поэтому в законодательной практике большинства стран предусмотрено, что инвестиционному фонду запрещается инвестирование в предприятие, связанное с ним отношениями имущественного контроля.

Значит, взаимоподдержка в процессе приватизации производственного и финансового секторов экономики должна быть более опосредованной. Некоторые специалисты предлагают, чтобы взаимодействовали ассоциации инвестиционных фондов и объединения предприятий, и тогда якобы интересы предприятий будут учитываться комплексно и с долгосрочной перспективой. Но здесь возникает новая опасность в виде монополизации внутри таких финансово-промышленных групп. Потребуются новые ограничители, к примеру, требования выдерживать корпоративные начала, полную самостоятельность хозяйственных субъектов этих групп, общие структуры которых должны выполнять лишь информационно-методические функции, и т.п.

Чем более крупная партия приватизационных чеков будет скапливаться на руках одного юридического или физического лица, тем выше поднимется рыночная стоимость отдельного чека в такой партии. Реальная стоимость будет определяться уже не инвестиционной ценностью, а возможностью получения довольно крупной прибыли на перепродаже приватизируемых предприятий сторонним владельцам, прежде всего зарубежным. Даже сильно изношенное оборудование заводов базовых отраслей, которое обычно массивно, весьма привлекательно для западных фирм: при приватизации такого предприятия оно обойдется значительно дешевле, чем приобретение соответствующего количества металлолома через биржевую сеть.

Вопреки заявлению правительства о создании с помощью чеков равных стартовых возможностей при приватизации для всех граждан, в ближайшем будущем видятся серьезные проблемы с равнодоступностью акций различных предприятий. Очевидно, ни подписка на акции с последующим обменом на чеки по номиналу, ни аукционы не уравняют владельцев отдельных партий чеков и крупные специализированные инвестиционные фонды приватизации. За счет своих финансовых возможностей, доступа к коммерческой информации, наличия в своем штате высококлас-

сных специалистов крупные фирмы смогут быстрее других и не очень-то раскошеливаясь, скупить наиболее привлекательные акции. Это неизбежно вызовет крупные споры из-за некоторых объектов.

По материалам
Агентства экономических новостей

ЧТОБЫ СОЦКУЛЬТБЫТ НЕ ОБРЕМЕНЯЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резкий рост издержек на содержание объектов социально-бытовой инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства и культуры становится непосильным бременем для предприятий. Проблема только обостряется при приватизации. Что можно предложить, чтобы изменить ситуацию по каждой группе этих объектов?

ДОМА ОТДЫХА, ПАНСИОНАТЫ, ТУРБАЗЫ, ДОМА КУЛЬТУРЫ, СТАДИОНЫ, СПОРТИВНЫЕ СООРУЖЕНИЯ

1. На их базе создаются самостоятельные предприятия. Этот вариант возможен, если предприятие-владелец объекта готово отказаться от прав собственности и не заинтересовано в сохранении предоставления соответствующих услуг своим работникам на льготных условиях. Самостоятельные предприятия могут создаваться путем продажи объектов по конкурсу или с аукциона в ходе приватизации либо регистрацией на их базе акционерных обществ открытого типа с последующей продажей акций (Положение о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа).

Данный вариант лежит в русле перехода к рыночной экономике и наиболее эффективного способа финансирования социальной инфраструктуры. Однако для его реализации требуется разработка положения о приватизации объектов социальной инфраструктуры (пока она запрещена) или создание временного положения, разрешающего продажу таких объектов по конкурсу или их преобразование в акционерное общество открытого типа с введением запрета на изменение профиля оказываемых услуг для большей части подобных объектов.

2. Объект сохраняется в собственности предприятия, но переводится на хозрасчет и (или) сдается в аренду его трудовому коллективу или сторонним организациям. Такая мера проста в реализации, но носит временный характер, обеспечивая лишь текущее финансирование, а не перспективное развитие. Если предприятия станут широко использовать этот вариант, потребуется законодательно отрегулировать (на уровне местных органов власти) порядок использования объектов социальной инфраструктуры, чтобы они не прекратили обслуживать население.

3. На базе объектов социальной инфраструктуры создаются дочерние (по отношению к бывшим их владельцам) предприятия в форме товарищества или акционерного общества, в котором контрольный пакет акций принадлежит головному предприятию. При

этом вкладом головного предприятия в уставный капитал дочернего должен стать непосредственно сам объем, а вклады других предприятий в виде денежных средств или оборудования могут использоваться для его развития или переориентации деятельности, чтобы оно стало самостоятельным.

Данный вариант приемлем и для предприятий, сохраняющих влияние на эти объекты, и для местных органов власти. Для его активного применения хорошо бы упростить создание дочерних фирм, убрав из Государственной программы приватизации пункт, требующий согласия комитета по управлению имуществом на их создание госпредприятиями.

ЖИЛЬЕ

1. Жилье передается в собственность муниципальным властям — вариант наиболее логичный, но не всегда осуществимый из-за скудности местных бюджетов. Для его реализации целесообразно финансирование местных бюджетов из федерального за счет средств, поступающих в него в виде дивидендов по принадлежащим государству акциям предприятий.

2. Квартиры бесплатно передаются в частную собственность жильцам или товариществу, созданному ими для владения и эксплуатации жилья. Этот вариант реален в крупных и средних городах применительно к домам в приличном состоянии и в основном с отдельными квартирами.

3 . Жилой фонд передается в собственность товариществу по его эксплуатации. В товарищество входят предприятие, доля которого соответствует доле жильцов, работающих на предприятии, и жильцы (или их объединение), не связанные с ним. Расходы товарищества на эксплуатацию жилья покрываются пропорционально доле каждого участника. Данный вариант компромиссный: предприятие продолжает финансировать затраты на жилье своих работников и освобождается от содержания жилого фонда, которым пользуются лица, не имеющие отношения к предприятию.

ОБЪЕКТЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ДЕТСКИЕ САДЫ

1. Они переводятся на коммерческие рельсы теми же способами, что и первая группа объектов. При этом неизбежно резкое повышение цен на услуги данных объектов. Для уменьшения социальной напряженности предприятие должно компенсировать своим работникам часть затрат на пользование социальными объектами.

2. Создается товарищество по эксплуатации этих объектов, которому они передаются в собственность. В товарищество входят предприятие-владелец объекта, местные органы власти, другие предприятия, работники которых пользуются услугами этого объекта.

Доля каждого предприятия должна соответствовать доле его работников в объеме услуг, оказываемых товариществом. Расходы по эксплуатации покрываются пропорционально доле каждого участника.

3. Объект передается местным органам власти и финансируется из местного бюджета за счет федерального в размере средств, поступающих в федеральный бюджет в виде дивидендов по принадлежащим государству акциям предприятий.

4. Предприятие продолжает содержать объект, но ему предоставляются льготы по местным налогам.

ВОДОПРОВОД, КАНАЛИЗАЦИЯ И ДРУГИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЪЕКТЫ

1. Объект передается местным органам власти и финансируется из местного бюджета за счет федерального в размере средств, поступающих в федеральный бюджет в виде дивидендов по принадлежащим государству акциям предприятий.

2. Предприятие продолжает содержать объект, но ему предоставляются льготы по местным налогам.

* * *

Для решения этих проблем необходимо разработать положение, регламентирующее порядок эксплуатации (использования) социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятий или переданных акционерным обществам, созданным в ходе приватизации госпредприятий; положение о создании госпредприятиями (акционерными обществами) дочерних фирм; положение о приватизации социально-бытовых объектов.

Агентство экономических новостей

* *

ДОГОВОРНЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА

Договорное (полное или смешанное) товарищество довольно распространено как организационно-правовая форма в развитых странах, а в нашу практику оно только начинает входить. Его не следует путать с уставным товариществом — акционерным обществом открытого или закрытого типа, участники которого образуют юридическое лицо.

Договорное товарищество учреждают юридические и физические лица, когда они находят выгоду в совместных действиях на рынке, но не хотят терять своей самостоятельности — сливать свой капитал или создавать новое юридическое лицо с обособленным от учредителей имуществом. Заключить договор о полном товариществе, предусматривающий совместную предпринимательскую деятельность или достижение какой-то определенной цели (скажем, совместные оптовые закупки сырья), могут только те юридические и физические лица, которые уже обладают правом заниматься предпринимательской деятельностью.

При этом участники договорного товарищества сохраняют свою хозяйственную и юридическую самостоятельность: имеют самостоятельные балансы, право распоряжаться произведенной продукцией, выбирать поставщиков и т. п. Формы собственности участников роли не играют. Нового юридического лица члены товарищества не учреждают. Его участники лишь передают на основе договора о совместной деятельности общее имущество под управление одному из них.

Например, две ткацкие фабрики объединяют свои усилия для оптовых закупок сырья. Это приносит ощутимую выгоду: чем крупнее закупаемая партия, тем больше скидка. Или принадлежащие разным собственникам предприятия заключают договор о полном товариществе для совместной деятельности на рынке, скажем, под одним фирменным наименованием. Действуй они раздельно, каждый нес бы по своим обязательствам полную ответственность всем своим имуществом перед кредиторами.

Участники делятся на действительных членов и членов-вкладчиков. Все действительные члены равноправны. Им на стадии заключения договора предоставлена возможность выбора: каждый из них станет совершать действия от имени товарищества, может поручить это одному или нескольким действительным членам, разделить между собой обязанности и сферу компетенции, предусмотреть виды и размеры сделок, по которым требуется согласие всех или большинства. Члены-вкладчики таких прав не имеют. Каждый действительный член обладает одним решающим голосом, а член-вкладчик — только совещательным.

В полном товариществе в соответствии с договором неограниченную солидарную ответственность по обязательствам товарищества несут всем своим имуществом все участники, а в смешанном товариществе — один или несколько действительных членов, а члены-вкладчики отвечают по обязательствам товарищества лишь в пределах своих вкладов.

Допустим, два предприятия объединяют усилия для создания товаропроводящей сети и сервисного обслуживания. По договору одно из них, более солидное, может взять на себя все заботы по созданию центров продаж, другое, начинающее, согласно вложить в общее дело лишь определенную сумму — в обмен на обязательство продавать и обслуживать в этих центрах и свою продукцию. Первое несет по обязательствам перед кредиторами полную ответственность всем имуществом (своим и общим), второе — только в пределах своего вклада.

Прибыль или убытки в таком случае распределяются так, как это определили участники товарищества в своем договоре. Возможны различные принципы распределения. Действительные члены товарищества не могут участвовать в иных предприятиях, осуществляющих предпринимательскую деятельность в той же области, что и товарищество, без согласия на то остальных действительных членов товарищества.

Договорное товарищество не вправе выпускать ценные бумаги. При выходе из товарищества участник может потребовать причитающуюся ему долю в имуществе товарищества.

Материал подготовила Т. БОЙКО



В обзоре содержится информация о забастовочной активности работников непроизводственной (бюджетной) сферы — учителей, врачей, а также жилищно-коммунального хозяйства и других.

ЗАБАСТОВОЧНЫЙ МИРАЖ И ПЕЙЗАЖ

Обзор материалов, подготовленных Всероссийским центром исследования общественного мнения (ВЦИОМ)*

Забастовки в России начинались с политических требований: роспуск Верховного Совета СССР, отставка Президента СССР, ликвидация КПСС. Но забастовщики, желали они того или нет, содействовали и ликвидации союзного государства, которое целиком «содержало» непроизводственные отрасли.

Российские правители, новый режим управления дали пока лишь ДЫМ СИГАРЕТНЫЙ ОБЕЩАНИЙ

В первой половине 1992 г. лидеры забастовщиков повернули руль от политики к экономике. Их требования стали более противоречивыми и менее категоричными: экономическая самостоятельность предприятий, но одновременно и увеличение дотаций из госбюджета, повышение зарплаты и пенсий, но без увеличения обьемов продукции или услуг, улучшение условий труда, но за счет централизованных, а не собственных капиталовложений.

Вскоре тайное в намерениях российской власти стало явным и наступил следующий (после политического и экономического), третий виток забастовочного движения — правовой. Кончился лимит времени для реализации зафиксированных документально обещаний властей. Эти обещания во многом остались, и не могли не остаться, дымом сигаретным.

* В сборе, обработке и анализе информации участвовали сотрудники ВЦИОМа д. э. н. Р. В. Рывкина, к. э. н. Л. Я. Косалс, И. А. Железовская, Ю. С. Увицкая, Р. Ф. Туровский, а также М. В. Юрасова и Л. Р. Ацаркин.

Таковым оказалось и обещание правительства России о том, что рост цен не будет опережать рост зарплаты более, чем на 30%. Не сбылись вызванные многолетней привычкой надежды многих отраслей на государственное финансирование. В тяжелом положении оказались производители оружия, промышленных и продовольственных товаров, сырья.

Но в еще более сложную ситуацию попали «бюджетные» отрасли. Образование, например. Вузы получили из госбюджета лишь 3% необходимых для жизни денег. Медикам дали только 40% обещанных ассигнований. Организации культуры, например театры, были лишены и такого, сильно сокращенного финансирования. Естественно, что неспособность российского правительства финансировать стимулировала рост забастовочной активности.

С начала 1992 г. эта стихия захватывает и непроизводственную сферу. Так, в апреле здесь было 90% всех забастовок. В мае половина всех учителей были готовы начать забастовку. Работники городского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства тоже начали забастовочную борьбу. И даже медики забастовали или объявили о готовности это сделать в 65 регионах России (2,5 млн человек).

Бастовать учителям, водителям автобусов, сантехникам, медикам оказалось намного труднее, чем шахтерам. Во-первых, правительство приобрело опыт «бумажного» тушения забастовок. Во-вторых, забастовщики оказывались лицом к лицу со своими недовольными «клиентами». В-третьих, планка жизненно необходимых требований была поднята уж слишком высоко, и ориентация на нее вызывала почти гнев власть имущих.

Например, требование поднять зарплату в этих отраслях до средней в промышленности казалось необоснованно чрезмерным. И наконец, сомнительным представлялось само право бастовать на предприятиях и в организациях, напрямую связанных с ежедневными, ежечасными и даже ежеминутными людскими проблемами.

А что думают по поводу правомерности забастовок эксперты ВЦИОМа (табл. 1)? Опрашивались работники аппарата управления республиканского и городского уровней, руководители учреждений, главврачи и рядовые врачи, а также руководящие работники Минтруда и профсоюзов.

Таблица 1

Эксперты, представляющие:	Забастовки		
	Правомерны	Неправомерны	Иное мнение
Образование	30	55	15
Общественный транспорт	31	62	7
Жилищно-коммунальное хозяйство	44	40	16
Здравоохранение	56	37	7

Весьма значительное число экспертов, оправдывающих забастовки, свидетельствует о социальной напряженности, особенно если учесть, что в этих отраслях ощущаются сильные моральные самоограничения на забастовки. Многие эксперты тоже считают, что оставлять больных без медицинской помощи, детей без школы, пассажиров без транспорта, горожан без коммунальных услуг — аморально.

Экспертные оценки отражают серьезную радикализацию общественного сознания, неверие людей в способность власти решить проблемы населения и работников, его обслуживающих, обеспечить нормальные условия труда и жизни. Поэтому пока остается один путь — забастовки.

Выявились отраслевые различия экспертных оценок: наиболее консервативны транспортники и учителя, наиболее радикальны — медики. Консерватизм транспортников объясняется тем, что экспертами были в основном руководители высшего и среднего звена. Что касается радикализма медиков, то, по-видимому, он объясняется позицией ФНПР (Федерация независимых профсоюзов России), считающей принятые правительством меры недостаточными, а всероссийскую забастовку медиков — лишь приостановленной на некоторое время.

РОДИТЕЛИ УЧАТ УЧИТЕЛЕЙ

Как начинались забастовки учителей?

«Сначала в школе собрали подписи — кто «за», кто «против» забастовки. Для положительного решения надо было две трети голосов. Но у нас столько не проголосовали. «За» были в основном учителя начальных классов. Они получали 600 руб. в месяц. В старших классах — 900.

В апреле 1992 г. собрали председателей школьных профкомов. Знакомили их с требованиями: 1) повышение заработной платы, 2) обновление оборудования, 3) плата за классное руководство, 4) плата за проверку тетрадей...

У нас сейчас директор новый, бывший номенклатурный работник. Такие заинтересованы в забастовках. Учителя говорили: «Это они для того, чтобы удержаться».

Всего в Москве из 1000 школ бастовало 38. И главным пунктом была зарплата. Но полного отказа от работы не было. Три дня бастовали, работая по три часа в день. Но дети приходили все равно и уроки шли, хотя считалось, что бастуем.

Учителя добились повышения зарплаты: по России — в 1,8 раза, в Москве — в 2,6 раз. Прибавили за классное руководство и тетради. Плюс ввели доплаты тем, кто заведует учебными кабинетами, и за лабораторные работы» (из интервью с районным методистом).

Забастовочное движение учителей началось не в Москве, а в Кемеровской области после повышения зарплаты шахтерам.

Движение, начавшееся с сентября 1991 г., к ноябрю достигло апогея. Благодаря этому в декабре вышло постановление правительства повысить заработную плату учителям до уровня работников промышленности (у учителей средняя заработная плата была 970 руб., в промышленности — 2570 руб.).

Министерство образования поддержало забастовки и сейчас на стороне желающих бастовать, зарплату там считают низкой. Но работники министерства считают, что забастовки на руку плохим учителям. «Наиболее активны в забастовке те, кто хуже работает. Сейчас те, кто больше работает , те меньше шумят» (из интервью с руководящим работником Министерства образования России).

Учителя бастовали в 30 регионах России. Требования постепенно менялись, и сейчас предзабастовочное состояние сохраняется потому, что Указы Президента реализуются с проволочкой или откровенно саботируются местной администрацией. С голода учителя не умирают. Но на фоне многих родителей своих учеников они выглядят бедными: в среднем они получают 2000 (директор — 3000 руб.), тогда как доярки — 15 тыс., шахтеры — 40 тыс., работники ВПК — 10—15 тыс. руб. Отсюда — ощущение несправедливости.

Но в целом положение учителей стало лучше. Во-первых, Президент России и правительство требования по оплате труда все же удовлетворили (хотя есть и случаи игнорирования Указа). Во-вторых, перегрузка учителей стала меньше. С одной стороны — за счет разгрузки классов (с 40 до 20—30 человек). С другой — в последние годы учителя осознали свое бесправие и теперь стали защищаться, сами избавляться от перегрузки. Они стали работать на столько, на сколько им платят. Раньше считали обязательным посещение собраний и школьных конференций. Были дежурства, участие в демонстрациях. Сейчас все это сошло на нет. Сокращение нагрузки отчасти примиряет учителей с недостаточной оплатой труда.

Почти ничего не осталось от прежней романтики учительского труда. Основная масса учителей сегодня — ремесленники. И как таковые они стали меньше ценить свою работу. Не ценит труд учителя и общество. Поэтому в России 32 тыс. учительских вакансий. Из пединститутов в школу не идут или идут очень редко.

ОКНА ИЗ ФАНЕРЫ

Ситуация в российской системе образования стала более острой после того, как зароптали вузы. Их финансирование из госбюджета почти прекратилось. Студентам с большими перебоями выдается стипендия. Кое-как деньги изыскивают на зарплату преподавателям, питание и необходимые коммунальные услуги.

Учебные, методические пособия, лабораторное оборудование и прочее должны приобретаться из собственных доходов, а их в вузах

нет. Исчезли научно-исследовательские подразделения, работавшие благодаря госбюджету.

Правительство фактически не выполняет указы Президента. Один из экспертов-публицистов сказал сотрудникам ВЦИОМа, что «перспективы здесь нет. Учителя и вузовские работники, студенты будут протестовать и дальше. Но чего можно ожидать, если государство не имеет средств для системы образования?»

Ожидать можно лишь новую забастовочно-протестующую волну в промышленных регионах, где зарплата работников промышленности значительно превышает зарплату работников непроизводственной сферы. Там сильная напряженность.

Как оценивают эксперты ВЦИОМа указы Президента России об улучшении ситуации в системе образования? Не оказывали никакого влияния — 24%, сняли напряженность — 34, временно улучшили положение — 39%. Решили ли указы проблемы образования в целом? На этот вопрос все эксперты ответили отрицательно.

Указ Б. Н. Ельцина № 1 (июль 1991 г.), обращенный к сфере образования, был экономически ничем не подкреплен и не учитывал инфляцию. Его Указ от 13 мая 1992 г. уже был вынужденный. Он тоже не вытекал из каких-либо расчетов, кроме единственного — успокоить людей. И потому в силу этих указов быстро перестали верить.

Между тем финансовые расчеты могут быть вполне реальными, как и источники финансирования образования. Во-первых, из бюджета надо на образование выделять больше, чем на оборону, и за счет уменьшения военных затрат. Второй источник — можно отказаться от некоторых налогов и ввести налог (с предприятий и с отдельных граждан) на образование. В-третьих, ввести частичную оплату со стороны родителей, сделать часть школ, училищ, техникумов и вузов платными, как и отдельные виды и формы обучения.

Сейчас из 60 тыс. школ 14 тыс. требуют капитального ремонта, 5 тыс. находятся в аварийном состоянии, не подлежат ремонту, их надо сносить. Для этого надо изыскивать резервы. Даже во время войны в тылу окна школ были со стеклами, теперь они часто из фанеры.

Все это — следствие того, что учительское «сословие» оттерто от дележа общественного пирога. Учитель в начальной, средней школах и преподаватель вуза должен занимать самое высокое место в иерархии престижа и оплаты труда. Ведь о цивилизованности общества можно судить по уровню образования. Послевоенная Япония начинала восстанавливать свое хозяйство с образования.

Учитель не должен чувствовать себя ущербным материально, так как его ущербность распространяется и на его учеников, то есть на будущее общество. У нас уже есть неприятно-невероятное явление — богатый ученик или студент смотрит свысока на нищего преподавателя.

Что предлагают эксперты по совершенствованию оплаты труда учителей?

1. Ввести независимую аттестационную комиссию, учитывающую уровень знаний и методическую подготовку учителя. На основе выводов комиссии (на которую работник выходит по собственной инициативе) присваивать ту или иную категорию.

2. Устанавливать зарплату в соответствии с многоступенчатой шкалой. Работник каждый год должен подтверждать свой профессионализм.

3. Поставить зарплату в зависимость не только от образования и профессионализма. Необходимо учитывать вложенный труд и конечный результат (хотя это почти невозможно). Должна оцениваться и вся дополнительная работа.

4. Критериями должны быть качество работы, профессионализм и стаж. Можно установить годовые коэффициенты. Тарификация должна проводиться не через 5 лет, а каждый год.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕДИКОВ

Вопрос — как бастовать — среди медиков решался однозначно: те, кто лежит в больницах, не виноваты, что врачи живут плохо. Представим, что врач не выехал по вызову — и больной погиб. Кстати, во многих странах первым может приехать не врач, а пожарник или полицейский. И там есть лишь одна кнопка тревоги. Вызываются работники всех трех служб, и кто первый приедет, тот и окажет помощь.

Забастовка врачей — следствие их отчаянного положения. Хотя забастовочное положение было объявлено, но медицинская помощь всем нуждающимся оказывалась в полном обьеме. Самые серьезные меры забастовочного характера были приняты при выдаче на руки больничных листов. Но в отношении иногородних больных не применялось и это: врачи не хотели усложнять положение людей задержками, связанными с последующей пересылкой этих листов. Наиболее активными забастовщиками были работники поликлиник.

Зарплата врача сейчас в три раза ниже официального прожиточного минимума. Раньше, если врачу приносили букет цветов, этого было достаточно, чтобы его посадили. Медики не знают, что такое премиальная система.

Главный врач родильного дома: «Медицинские учреждения надо приватизировать. Для этого следует дать полную самостоятельность их руководителям. Надо позволить нам самим планировать и распределять бюджет учреждения, дать возможность полностью распоряжаться кадрами, принимать на работу, увольнять некомпетентных сотрудников. Но это не значит, что надо снять нас с бюджета. Медицина должна оставаться бюджетной».

По мнению экспертов, часть медицины должна финансироваться из бюджета, быть бесплатной. Нужна также страховая и частная медицина. Миллионер сразу заплатит деньги за свое лечение. Но нельзя лишать бесплатной медицины массу пенсионеров.

Каким должно быть место врача в иерархии профессий: 20% поставили его на первое место, 67% — на одно из первых. Эксперты отмечали, что во всех странах Запада медики относятся к числу самых высокооплачиваемых работников.

Заведующий отделением клинической больницы: «Мы ничего радикально не решим, если не будет в стране пересмотрено отношение к труду, каким бы ни было повышение зарплаты...

Скажите, кто сейчас обеспечен и зарабатывает больше всего? Рабочий класс — шахтеры, нефтяники, водители. Кто меньше всего зарабатывает? Интеллигенция — врачи, учителя. При капитализме все наоборот. Интеллектуальный труд у нас в стране не ценится. Общественное мнение в течение многих десятков лет считало, что медицина и просвещение — это что-то не очень важное».

Ответы экспертов-медиков выдвигают новую для практики управления (и для науки) проблему: разработка методологии для оценки роли (функций) разных категорий работников (учителей, врачей, писателей, адвокатов, инженеров, летчиков, шахтеров, коммерсантов, менеджеров, продавцов и т.д.) в «пирамиде занятости».

Эту систему можно базировать на определенных критериях. Например:

1) роль тех или иных категорий работников в физическом и социальном воспроизводстве населения — в поддержании генофонда и здоровья, в рождении и воспитании детей, в социализации новых поколений,

2) роль в обеспечении физической и социальной безопасности населения в чрезвычайных ситуациях, на транспорте и т. п.,

3) мера правовой и моральной ответственности разных категорий работников за выполнение определенных общественных функций,

4) тяжесть труда,

5) длительность и трудность приобретения той или иной специальности и т. д.

На основе этих или подобных критериев следует проранжировать все категории занятых, с тем, чтобы было ясно, кто есть кто и кому сколько надо платить.

ДВОРНИК — ТОЖЕ ЧЕЛОВЕК

Забастовки в жилищно-коммунальной отрасли выдвигали более скромные требования, но свое место в «пирамиде занятости» водопроводчики, сантехники, уборщики мусора оценивали так же высоко, как учителя и врачи. Да и забастовками в полном смысле их

протесты назвать трудно. Это — кратковременные отказы от работы по причине длительной — иногда до трех месяцев — задержки зарплаты. И требования-просьбы об улучшении условий труда и финансирования.

Труд в этой отрасли считается сдельным, а техники почти нет, даже примитивных тележек. Нет и средств. Например, нужно заменить унитаз в квартире. Он стоит 2000 рублей, а денег в ЖЭУ не имеется. Люди (в основном женщины) вручную грузят металлолом. Бывают субботники, когда людей посылают на очистку подвалов. Такой труд не привлекателен, поэтому он должен высоко оплачиваться. Но средняя зарплата в коммунальном хозяйстве, например, Москвы — 1500 руб. Взрыв зреет из-за низкой оплаты труда. Людям не хватает даже на питание. В 1991 г. в некоторых районах Москвы депутаты поняли это и попытались что-то изменить. Сейчас и эти инициативы заглохли.

Забастовки в этой отрасли законом не разрешены, потому коммунальщики сейчас ведут борьбу за право бастовать, но понимания не находят ни со стороны властей, ни, естественно, у населения.

Все сырье, материалы, технические средства приобретаются по договорным ценам, но поднять плату за услуги можно только вдвое. Хотя по сути дела ее нужно поднимать в десятки раз.

Сейчас жилищно-коммунальные предприятия считаются хозрасчетными. Но деньги можно взять только от поступлений за квартплату, которые покрывают только 2% всех расходов. А где взять остальные 98%? Для многих начальников ЖЭУ и РЭУ навязанная им свобода становится обузой. Они не знают, как ею пользоваться.

Предзабастовочное состояние наблюдается среди транспортников, мусорщиков, тепловиков, энергетиков, водопроводчиков, канализационщиков. Кто больше надавит, кто громче заявит о себе, тот и добьется своего.

А последствия этого давления могут быть катастрофическими. Что произойдет, если отключить электроэнергию и водоснабжение, прекратить уборку на неделю хотя бы?

Правительство получило массу проектов по стабилизации отрасли, но они отклонены. В правительстве считают, что все должно решаться на местах. Коммунальщики же кивают на Запад, где зарплата их коллег на 50% выше, чем у государственных чиновников, и там на работу принимают на конкурсной основе.

Работники коммунального хозяйства предлагают, чтобы содержать себя, повысить квартирную плату как минимум в 10 раз. Правда, правительство в декабре 1991 г. увеличило тарифные ставки в жилищно-коммунальном хозяйстве в 1,9 раза. Но цены растут не по дням, а по часам, этих денег людям не хватает. Чтобы дворнику заработать 5 тыс. руб. в месяц, он должен привлечь к своей работе жену и двух взрослых детей.

НЕДОВОЛЬНЫ И НА ЗЕМЛЕ И В ВОЗДУХЕ

«В Мосавтотрансе забастовок не было. Были спонтанные и кратковременные протесты. Появление коммерческих транспортных организаций создало «нездоровую» обстановку (например, с перевозкой нефтепродуктов, с автобусами). Если в аэропортах мешали государственные автобусы — им прокалывали шины» (один из руководителей Мосавтотранса).

«Предполагалось, что встанут все и одновременно. Но не получилось из-за контрусилий мэрии и руководителей объединения. Несколько предприятий не выпустили на линию около 80% машин. Причина забастовок — недовольство условиями труда и уровнем оплаты. Пассажирский транспорт на грани банкротства» (один из руководителей Мосгортранса).

Забастовки водителей автобусов прокатились по всей России — от Москвы до Магадана, хотя и есть закон о запрете забастовок на пассажирском транспорте. Но для этого требования работников должны удовлетворяться. Реально же автобусники во всей России не получают запчастей, финансируются плохо. Даже в Москве не могут купить новые автобусы, в то время как раньше каждое автобусное предприятие получало по 50—60 машин в год.

Если зарплата водителям автобусов не будет увеличена, то они разбегутся. В Москве они получают в среднем около 6 тыс. руб., но нагрузка колоссальная, работают по 12 часов в сутки. Режим работы не соответствует зарплате. У ремонтников средняя зарплата — 3500 руб. Главное орудие — кувалда. Инструмента нет. Условия труда за 15 лет не изменились. Среди рабочих техобслуживания нет специалистов, в основном это «списанные» водители, «отбросы общества».

Не лучше обстоят дела и на воздушных маршрутах. Главные причины конфликта — отсутствие новых машин, работа на устаревших, балансирование между тем, сколько нужно на отрасль, и сколько брать с пассажиров, чтобы их не потерять. Минфин вынужден дотировать зарплату летчиков.

Год назад зарплата летчиков была только в два раза выше, чем у водителей автобусов. Сейчас самый квалифицированный летчик, знающий иностранные языки и имеющий 20-летний стаж, получает 14—15 тыс., авиадиспетчеры — столько же. Это создает антагонизм. Но в руках авиадиспетчеров вся авиация. В любой момент они могут вывести из строя всю летную сеть. Социальная напряженность в авиации так же остра, как и на автотранспорте.

И дело в том, что сегодня выхватываются отдельные моменты, а до сохранения целостной и мобильной структуры транспорта наземного и воздушного руки не доходят. И летчики и водители автобусов считают, что правительство России никак не действует в их сферах и ничего, кроме общих указов и постановлений, не сделало.

Среди забастовщиков всех этих социально-профессиональных групп царит большое разнообразие требований к правящим кругам. Ответы повторялись довольно редко, многие ответить затруднились. Наиболее резки требования к российскому правительству. Предлагаются меры административно-распределительного характера, отмечается потребность в самостоятельности хозяйственных единиц и... разнообразные пожелания в адрес правительства, вплоть до отставки.

ЧТО ВПЕРЕДИ — ПОГРОМЫ В МАГАЗИНАХ?

Данные обследования ВЦИОМа показывают: при полном понимании моральных ограничений на забастовки, при всех колебаниях и противоречивости ответов, значительная часть экспертов считает, что забастовки учителей, медиков, работников жилищно-коммунального хозяйства и транспорта правомерны и необходимы. Для большинства опрошенных законодательный запрет забастовок не является непреодолимым или серьезным препятствием для прекращения работы. Главные ориентиры для начала забастовки: 1) оценка своего материального положения в сравнении с относительно хорошо обеспеченными группами населения и 2) оценка масштабов ущерба от забастовки.

Сколько же, по мнению экспертов, следовало бы платить работникам непроизводственной сферы? Водителям автобусов — 11600 руб. в месяц, администрации высшей школы — 11100, преподавателям вузов — 10100, врачам — 8716, ремонтникам (автотранспорт) — 8000, администрации средних школ — 7520, аппарату управления жилищно-коммунального хозяйства — 7400, ИТР (автотранспорт) — 6900, педагогам-предметникам — 5700, рабочим текущего ремонта (ЖКХ) — 5300, учителям начальной школы — 5150, ИТР (ЖКХ) — 4500, дворникам — 3800 руб.

В этих отраслевых каплях отражается состояние общественного сознания. Во-первых, выявилось, что четкая иерархия престижа и оплаты труда разных категорий работников в обществе отсутствует. Во-вторых, труд учителя и врача занял отнюдь не первое место, как представлялось экспертам-учителям и врачам.

По мнению экспертов, сравнивавших положение в разных непроизводственных отраслях, хуже всех оно у медиков, коммунальщиков и учителей. У транспортников обычная оценка своего положения другая — «мы живем как все», только 8% из них считают, что положение транспортников значительно хуже, чем других групп.

Самая «горячая точка» — зарплата. Эксперты называли две проблемы: недостаточность зарплаты и несвоевременность ее выплаты. Второй по остроте фактор — социальная незащищенность. Но у коммунальщиков и во многом у транспортников не менее острыми оказались условия труда. По мнению экспертов, условия труда у тех

и других настолько плохие, жалоб работников на условия труда настолько много, что вопросы «социальной защищенности» у экспертов отошли на задний план.

Руководящий работник Минтруда: «Ситуация с зарплатой стала неуправляемой, идет стихийный ее рост. Регулирование из центра уже не получается. Налоговые системы на руководителей не влияют. Единственное, что остается — дать регионам больше прав по зарплате. Реальная ситуация такая, что, например, в Красноярском крае средняя зарплата 2000 руб., а в Норильске — 30 тыс., в Северной Осетии — 970 руб., в Коми — 1000, а средняя по России — 1200 руб.».

В ряде отраслей зарплата сейчас высокая. Самая низкая — в учреждениях культуры, у медиков и учителей чуть выше. Агропромышленный комплекс по заработной плате совсем немного отстает от промышленности.

Руководящий профсоюзный работник: «С оплатой труда в бюджетных отраслях получается смешно: дали коэффициент 1,8, но тут же повысили цены на энергоносители. И все надбавки снова съедены ростом цен. Меры правительства неэффективны. Все осталось на том же уровне и даже хуже. Потому что впереди еще больший рост цен. Кроме того, все предприятия тянутся друг за другом. Одним дали 10 тыс., другие требуют себе 15 тыс. Рынок будет диктовать до той поры, пока люди не смогут покупать. Ельцин говорит, что повышение цен на энергоносители — последнее. Но ведь рынок будет действовать сам! А когда наступит предел, когда люди уже не смогут покупать, они начнут громить магазины».

Большинство экспертов всех отраслей непроизводственной сферы считают, что расширение масштабов забастовок в ближайшее время возможно. Так думают 64% экспертов из жилищно-коммунального хозяйства, 61 — из общественного транспорта, 59 — из здравоохранения и 55% — из сферы образования.

Один из представителей Российской трехсторонней согласительной комиссии: «Забастовок можно ожидать от работников любой отрасли. Скачок цен активизирует новые группы работников. Ведь все предприятия из-за высоких цен не имеют сбыта. Но в тех отраслях, где был дан кредит (например, дорожной — 5,5 млрд руб.), забастовочная активность была погашена. Тяжелое положение с транспортниками. У них повысили тарифы — и заказов стало меньше. Правда, им выделена техника, дали валюту. Они не должны бастовать, как и учителя, врачи. Наиболее неспокойна молодежь, особенно выпускники вузов — молодые специалисты во всех отраслях».

Еще один представитель Российской трехсторонней согласительной комиссии: «Повышение цен на энергоносители создало искусственную напряженность. По разным регионам по-разному, но в некоторых, может быть, даже преднамеренно. Самый острый сейчас регион — Кемерово. Учителя и врачи выдвигают требование, что Указ № 1 не выполняется. Социальные же

требования сейчас зреют, еще не назрели. Повышение цен на энергоносители только началось. Каким будет рост цен по регионам — еще неясно, и прогнозировать пока невозможно. Врачи — едва ли. В основном скорая помощь выступила, другие слабо поддерживали. Обычный врач лучше обеспечен медикаментами. Кроме того, скорая помощь работает коллективно, более на виду. Милиция — это государственные служащие. Они имеют неплохой доход и забастовки не поддержат.

Могут снова выступить трамвайные и троллейбусные парки. Но их не очень поддержат. У автобусников средняя зарплата 2900—3200 руб., а в промышленности, даже в военной, доходит в отдельных городах до 14000 руб. Но когда автобусные парки начали выступать, один из начальников заявил, что если будут бастовать, он уволит весь аппарат и поставит других, наймет пенсионеров. Электротранспорт изношен на 60—70%, в любой момент может отказать. Но решать это надо ведомствам. Надо поднимать производство. Забастовками это не решить».

Один из руководителей московской Федерации профсоюзов: «В ближайшее время выступят работники оборонки. Они оказались в плохом положении, им грозит сокращение. Поэтому они начали собираться в коллективах. Это самые квалифицированные работники. По России есть города (например, Пермь, Новосибирск, Челябинск), где их до 90%. К ним примкнет тяжелое машиностроение. На грани находится металлургия. Наиболее уравновешены сегодня — работники коммунального хозяйства. У них маленькие коллективы, большая разбросанность и низкое образование. Поэтому они подняться не могут. Успокоилась торговля. Осенью был создан забастовочный комитет, требовали срочной приватизации, передачи предприятий в собственность трудовым коллективам. Но с ними поработали, и сейчас все спокойно. Думаю, что успокоились и медики. У них наиболее опасными были НИИ. Готовы бастовать не менее трети медиков. Им удалось кое-чего добиться, но их успокоение всего лишь временное. На пищевую промышленность и агропром отпуск цен повлиял благоприятно. Напряжения здесь нет. В среде учителей разброд и шатание. Напряжение сильнее в вузах, которые поднялись вслед за учителями.

В России ситуация не очень стабильная. Но московское правительство своевременно отреагировало. Нашли нормальный переговорный механизм реагирования. Законодательная база уже есть: закон об индексации. Но реально подняли зарплату только горнякам. Начали выдергивать отдельные отрасли. Из-за этого все и началось».

Один из руководителей московского облсовета профсоюзов: «Напряженность везде. Поэтому сложно выделить какие-либо особо опасные категории. Была предзабастовочная ситуация в медицине и народном образовании. Сейчас еще остается напряженность в культуре. Да практически все отрасли взрывоопасны. Спокойных,

пожалуй, нет. Жизнь проходит через каждого человека, так что спокойствия нет. Защитить членов нашего профсоюза в случае забастовочной ситуации мы можем только так: переговоры с администрацией. У нас ведь нет класса предпринимателей, по которому бы били забастовки. Забастовки бьют только по рабочему классу. В ряде отраслей у нас есть забастовочный фонд. Есть также фонд солидарности. Но на всех этих денег не хватает».

ПРАВО... НЕ РАБОТАТЬ

Вероятность новых забастовок можно увидеть из следующих данных. Эксперты прогнозируют весьма высокую забастовочную активность работников своих отраслей (табл. 2).

Таблица 2

Эксперты, представляющие	Отношение к забастовкам, %		
	Поддержат	Будут против	Не займут определенной позиции
Общественный транспорт:			
водители	78	13	9
ремонтники	65	5	20
ИТР	15	40	25
Образование	67	25	8
Жилищно-коммунальное хозяйство	62	32	6
Здравоохранение	54	31	15

По мнению экспертов, наибольшая забастовочная готовность у работников скорой медицинской помощи, врачей поликлиник, у среднего звена медперсонала. Наименьшая — у администрации медучреждений и среди врачей платных учреждений.

В средней и высшей школе наблюдается, как уже отмечалась, единодушие между администрацией и учительской массой, если не считать учителей «третьего возраста».

На автотранспорте значительная часть экспертов затруднились оценить соотношение сил (31%). Часто встречались ответы типа «все или никто».

Для разработки прогноза забастовочного движения важно выявить, какие другие профессиональные группы в бюджетных отраслях находятся на грани взрыва. ВЦИОМ имеет данные о милиции.

В ближайшее время забастовка в московской милиции маловероятна из-за относительно тесных взаимоотношений милиции с коммерческими структурами. Милиционеры оказывают коммерсан-

там услуги по обеспечению их безопасности. Это позволяет работникам милиции поддерживать приемлемый уровень доходов.

Кроме того, большое число нижних милицейских чинов участвуют в коммерческих операциях. Оставляя в стороне правовую, политическую и моральную стороны этого участия, можно утверждать, что интересы нарождающегося российского бизнеса и милиции совпадают, и это делает последнюю незаинтересованной в дестабилизации обстановки в стране.

Другой фактор, удерживающий милицию от забастовок, — традиционные неформальные отношения, сложившиеся в малых коллективах отделений милиции. Они обеспечивают относительно высокую степень контроля начальников над подразделениями. Из-за этого возможности самоорганизации коллективов в данной сфере невелики. Поэтому организаторами забастовок могут стать не нижние чины, а начальники отделений милиции. Регулирование забастовочных настроений в системе МВД должно состоять в контроле над поведением именно этого слоя. Если среди них забастовочных настроений не будет (и не будет приказов сверху о забастовках), то милиция работу не прекратит.

Более вероятны забастовки в ОМОНе, который не имеет таких контактов, как отделения милиции, с коммерческими структурами. В отличие от милиции сотрудники ОМОНа не могут повысить свой уровень жизни собственными усилиями. Они вынуждены в условиях быстрого роста цен «жить на одну зарплату».

Кроме того, подразделения ОМОН — больше, а риск для жизни в них и опасность получить травму — выше, чем в других органах охраны правопорядка. Поэтому возможны ситуации, когда какие-либо подразделения ОМОН могут начать забастовку, требуя улучшения условий труда (повышения безопасности за счет лучшего качества снаряжения и т.п.) и зарплаты. Поводом к этому могут послужить ранения или гибель кого-нибудь из бойцов ОМОНа.

Хотя в целом, судя по данным обследования, вероятность забастовок в милиции и ОМОНе невелика, но при перемене условий и оплаты работы милиции (например, при запрете контактов милиции с коммерческими структурами, при массовых волнениях населения) ситуация может измениться, и эта группа также может начать бастовать.

Всплеск забастовочной активности эксперты связывают со следующим:

1) с весны, лета, осени 1992 г. есть отложенные забастовки учителей и врачей;

2) могут забастовать новые профессиональные группы, которые ранее проявляли низкую забастовочную активность или не участвовали в забастовках совсем. Наиболее вероятны забастовки работников жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, связи и энергетиков — отраслей жизнеобеспечения. В некоторых из них,

по полученным ВЦИОМом данным, сохраняется предзабастовочная ситуация, требующая экстренных решений;

3) возможны забастовки по политическим мотивам с требованиями смещения правительства, президента и других властей. К зиме 1992—1993 гг. может накопиться критическая масса недовольства населения, и различные политические организации могут воспользоваться экономическими трудностями и падением уровня жизни для повышения своей популярности.

В ближайшее время будут действовать факторы, как усиливающие, так и ослабляющие забастовочную активность (мнения экспертов о последних представлены в табл. 3, %). Ожидать большого подъема этой активности все же нет оснований. Однако необходимы и определенные меры, опережающие забастовочную волну.

Таблица 3

Эксперты считают, что надо	Образование	Здравоохранение	ЖКХ	Транспорт
Решить проблемы, связанные с зарплатой	67	62	60	57
Улучшить систему управления и организация труда	9	18	28	35
Ввести централизованное финансирование	15	18	24	27
Дать самостоятельность в финансовых вопросах	3	3	36	35
Решить социальные вопросы	27	38	24	43
Механизировать труд, улучшить материально-техническую базу	15	31	72	31

Единодушие экспертов в отношении зарплаты еще раз подтверждает остроту ситуации с оплатой труда в этих отраслях. Исключение — коммунальщики. У них еще более острыми являются проблема материально-технического обеспечения и механизации труда (72%). Следующими по остроте стоят социальные вопросы, особенно у транспортников (43%).

Эксперты ЖКХ и транспорта считают, что необходимо дать самостоятельность предприятиям. Не фиктивную, как сейчас, а фактическую: финансовую и правовую. А для этого необходимо, по их мнению, улучшить систему управления. Работники ЖКХ, например, предлагают упразднить надстройку — префектуры и муниципалитеты (16%).

С другой стороны, многие эксперты из всех отраслей предлагают ввести централизованное финансирование. Это, на первый взгляд, противоречие, объясняется спецификой непроизводственной сферы. Эксперты всех отраслей говорили о том, что необходимо и

централизованное финансирование, и наличие собственных финансовых средств.

Это зависит от тех целей, на которые будут тратиться деньги (централизованная закупка оборудования для предприятия или покупка по рыночным ценам материалов, деталей и т. д., необходимых для работы непосредственно в данный момент).

Кто способен решить эти проблемы? По мнению экспертов, самые серьезные меры должны осуществлять не «низы», не администрация школы, поликлиники, автобусного парка и т. д., а «верхи» (правительство, Минфин, министерства и др.). От «верхов» ожидают в основном централизованно-распределительных шагов. Рыночных мер предлагается мало. Вообще в ответах на этот вопрос выявилось, что сознание экспертов носит скорее административный, чем рыночный характер. Вместе с тем некие влияния новой, рыночной идеологии тоже налицо.

Трудящиеся СССР имели право на труд. Тех, кто не желал работать, ставила на учет милиция и пыталась заставить работать. Право не работать, протестуя против действий любых властей, безусловно во многих странах развитого капитализма и во всех отраслях их хозяйства (в том числе и в образовании). У нас это право до сих пор четко не установлено. Многим слоям населения и социальным группам еще предстоит его добиваться. Тех же, кто пытается сегодня делать это самодеятельно, всячески преследуют, в лучшем случае, увольняют с «волчьим билетом» и даже изолируют от общества.

Для ЭКО материал подготовил В. ЛАВРОВ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК ТЮМЕНСКИХ ЭМИРАТОВ

С. С. БУКИН,
Салехард—Ханты-Мансийск—Новосибирск

Диктат центральных органов управления, нацеленный на поддержание нефтегазового бума, сформировал уродливую однобокую экономическую структуру. Вряд ли можно говорить о нашем «нефтегазовом комплексе»: не сформирована система отраслей, обеспечивающих добычу, переработку сырья и производство конечного продукта, отсутствует рациональное сочетание производственной сферы и социальной инфраструктуры. Точнее было бы вести речь о нефтегазовой провинции Западной Сибири.

В годы перестройки, несмотря на громогласное осуждение «остаточного» принципа финансирования социальной сферы, она продолжала оставаться «побочной примесью» к нефтяным и газовым фонтанам, а

практика освоения северных территорий привычно двигалась по наезженной технократической колее.

Конечно, в условиях развала денежной системы бартерные сделки неизбежны и в какой-то степени «разряжают» ситуацию на потребительском рынке. Однако одновременно они порождают противоречия во взаимоотношениях между отдельными общественными группами, ибо используются в интересах работников добывающих отраслей. «Обойденными» остаются представители многих других профессий, чей труд необходим для жизнеобеспечения всего населения.

Натурализация хозяйственных связей порождает дополнительные трудности для северных территорий. Рассматривая поставки нефти и газа как обязательные, другие регионы стали задерживать заключение хозяйственных договоров, сокращать объемы отправляемого продовольствия и промышленных товаров. Ощутимо сказывается узкоотраслевой характер экономики, ее моноструктурность, определившие жесткую зависимость населения Севера от внешних связей: основной поставщик нефти постоянно испытывает угрозу остановки автомобильного и авиационного транспорта из-за отсутствия моторного топлива. Ямало-Ненецкий округ, питающий газом ближнее и дальнее зарубежье, сам не имеет централизованного газоснабжения, из года в год откладывается строительство коммунального газопровода, а жители вынуждены пользоваться малоудобными электрическими плитками, ставшими к тому же острым дефицитом.

Либерализация цен оказалась для северных районов особенно болезненной. Так, в результате падения покупательной способности рубля и возможности хорошо зарабатывать в более благоприятных климатических условиях работники северных предприятий теряют свое главное социальное преимущество — в размерах денежной оплаты труда. Различные компенсации и надбавки к заработной плате все больше замещают функции социальной защиты работающих в условиях роста цен (кстати, во многом иллюзорные). Соответственно падает именно заработанная, т. е. непосредственно связанная с производственной деятельностью, доля денежных средств в совокупной оплате труда, которая практически не соотносится с его конкретными результатами. Все это снижает мотивацию к труду, представляет прямую угрозу кадровому потенциалу нефтегазодобывающих предприятий, ведет к оттоку квалифицированных рабочих и специалистов.

В северных районах крайне слабо развита собственная сельскохозяйственная база. В Ямало-Ненецком автономном округе потребности в мясопродуктах удовлетворяются только на 10%, в молоке и молочных изделиях — на 4, яйцах — на 7, картофеле — на 5% и т. д. Свободные цены на продовольствие, основная часть которого привозное и проходит через сотни посреднических рук, сразу же достигли «стратосферных высот», значительно опережая цены в обжитых районах.

Приватизация, занимающая особое место среди реформаторских новаций правительства, встретится на Севере с дополнительными трудностями, связанными с «эмбриональным» состоянием социальной сферы.

Обеспеченность предприятиями торговли, общественного питания и службы быта здесь гораздо ниже, чем даже в среднем по Сибири. В подобных условиях вряд ли возможно проводить антимонопольную политику, ожидать развития конкуренции, последующего снижения цен.

Независимо от любых экономических новаций стабильными остаются огромные потери продовольствия, заводимого в северные районы. При транспортировке, закладке и хранении приходит в негодность до 30% картофеля, овощей, фруктов, тысячи тонн других продуктов. Причем дело заключается не в низкой обеспеченности хранилищами, базами и складами — их понастроено довольно много, а в примитивной их технологической оснащенности. В Ханты-Мансийском округе лишь 3% оборудованы машинным охлаждением, 60% — искусственной вентиляцией. Не выдерживается режим хранения.

Срывы централизованных поставок продуктов питания, их огромные потери подчеркивают жизненную важность развития местной продовольственной базы. Не только в среднем Приобье, но и в полярных районах можно в избытке добывать «хлеб насущный». Хотя нефтегазовое освоение в Ямало-Ненецком округе привело к сокращению оленеводческих пастбищ на 8 млн га, остается высоким поголовье оленей (470 тыс., в том числе 240 тыс. — в личном секторе). По количеству этих животных округ занимает второе место в России после Чукотки. Как показывают расчеты специалистов, при внедрении технологий глубинной переработки возможно дополнительно производить продукции более чем на 5 млн дол. Даже низкорентабельные хозяйства, получив добротное оборудование, хорошо впишутся в рыночную экономику.

В многоводном крае перспективно развитие рыбного промысла. Обь и ее многочисленные притоки, 3465 озер, находящихся на территории Ямало-Ненецкого округа, образуют единый биологический фонд для воспроизводства и нагула рыбной биомассы. Исходя из продуктивности зоопланктона и бентоса в пойменно-речных водоемах Обского бассейна, величина оптимального промыслового изъятия рыб оценивается в 15,4 тыс. т.

Однако с начала 70-х годов уловы сокращаются из-за загрязнения водоемов и браконьерства.

В настоящее время содержание нефтепродуктов в Оби превышает предельно-допустимые концентрации в 5—10 раз. Подсчитано, что в створе реки у Салехарда годовой объем стока нефтепродуктов составляет 122 тыс. т. Особую опасность представляет загрязнение Обской и Тазовской губ, которые служат естественным питомником и играют важную роль в воспроизводстве ценных видов рыб всего Обь-Иртышского бассейна.

Загрязнение водоемов не только вызывает гибель рыбы и кормовых организмов, но и выводит из строя нерестилища и зимовальные ямы, нарушает нормальное развитие рыбы и личинок, порождает их уродство и гибель. Суммарные потери среднегодового вылова рыбы в водоемах

Тюменского региона в результате неблагоприятного антропогенного воздействия оцениваются в 10 тыс. т.

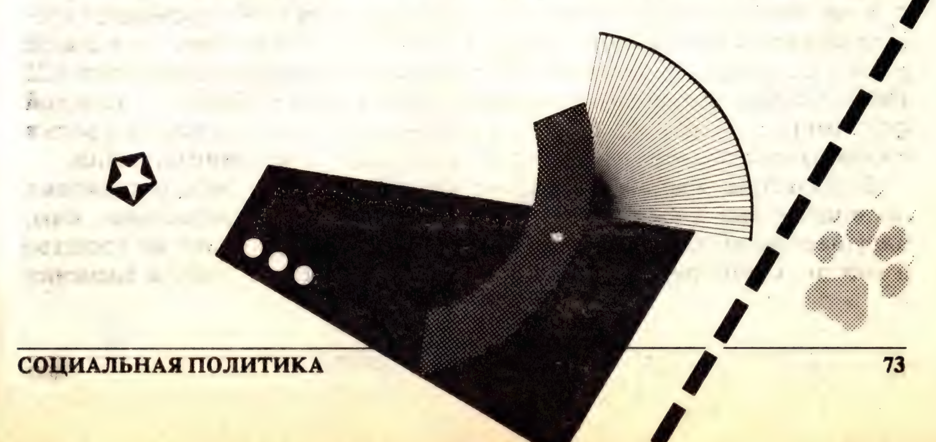
Гораздо активнее могли бы использоваться и другие природные богатства Севера. Заготовка и переработка грибов, ягод, зелени, дичи дает возможность увеличить местные продовольственные ресурсы, а также наладить обмен с различными регионами на недостающие продовольственные и промышленные товары.

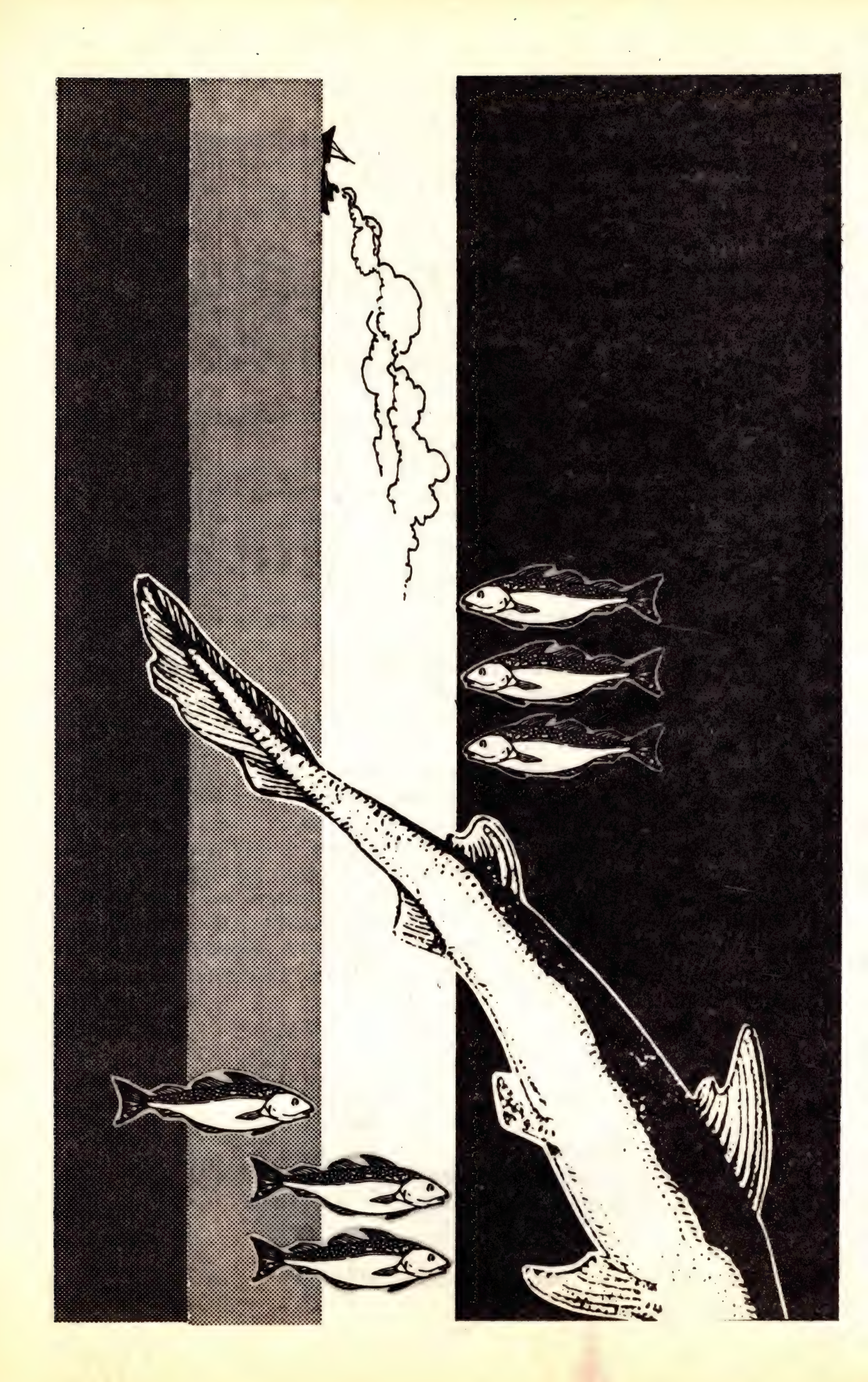
Существенную добавку к столу северян может принести рациональное использование тепла, вырабатываемого газокомпрессорными станциями, для производства овощей. Имеющиеся 30 га теплиц в Ханты-Мансийском и всего 9 га в Ямало-Ненецком округе далеко не отвечают потребностям населения, тепловые ресурсы позволяют многократно увеличить эту площадь.

Ощутимым источником поступления продовольствия и в северных районах служит личное подсобное хозяйство.

Оно не требует больших капитальных вложений, кроме затрат живого труда, и демонстрирует высокую производительность в любых условиях. В последние годы активно создаются садово-огородные товарищества и дачные кооперативы. В Сургуте образовано 75 таких объединений, которым отведено 2,3 тыс. га земли. И хотя не вся она освоена, урожай картофеля составил 4,8 тыс. т, овощей — 2,4 тыс., ягод — около 80 т. Население Нефтеюганска почти на 40% обеспечивает свои потребности в картофеле за счет огородничества. «Второй хлеб» возделывается даже в более суровых по климату приполярных районах, где ежегодно в личные закрома закладывается от 300 до 400 т клубней.

Надежда на собственные силы у северян довольно устойчива, но и она не смягчает социальную напряженность, нагнетаемую неумолимым падением жизненного уровня. Коллективы нефтегазодобывающих предприятий, сформированные из выходцев из самых различных областей и краев бывшего СССР, представляют своеобразный социальный и национальный конгломерат, таящий в себе мощную взрывную энергию. Многие работники, прибывшие на Север с целью заработать деньги, испытывают острое разочарование, чувство крушения жизненных планов. Вполне реальна исходящая из такой социальной среды угроза перекрыть заглушки на нефте- и газопроводах или произвести другие действия, которые могут иметь труднообратимые последствия.





Россия занимает четвертое место в мире по добыче рыбы и других морских продуктов — после Японии, Китая и США. Ей принадлежит четверть мирового выпуска свежей, охлажденной и мороженой рыбы, около трети выпуска рыбных консервов. Наша рыбная промышленность — одна из тех отраслей хозяйства, которая всегда контактировала с мировым рынком, с различными международными организациями, зарубежными предприятиями и фирмами. 500 тыс. чел. можно назвать рыбаками или их помощниками.

И ВИЛЬНУЛА ЗОЛОТАЯ РЫБКА ХВОСТОМ

В. Ф. КОРЕЛЬСКИЙ,
председатель Комитета рыбного хозяйства при Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации,
Москва

20 кг рыбы на душу

Эта многопрофильная отрасль родилась в 30-е годы. Самыми высокими темпами она развивалась в послевоенный период. Тогда рыбаки получили мощные промысловые суда и начали работать в районах, отдаленных от базовых портов.

Чем отличаются рыбаки от других поставщиков продовольствия? Они сами ведут разведку и поиск сырьевых ресурсов, сами добывают рыбу и даже пытаются ее выращивать, комплексно перерабатывают сырье, транспортируют готовую продукцию и продают ее в собственных магазинах «Океан».

Кроме того, в отрасли есть свои научные учреждения, судоремонтные и судостроительные заводы, свое машиностроение, тарное и сетеснастное производство. И есть регионы, где без рыбаков экономическая жизнь замрет. Так, в Камчатской области рыбная промышленность дает свыше 70% товарной продукции, велика ее доля в экономике Приморского края, Астраханской, Калининградской, Мурманской, Сахалинской областей.

Рыбные продукты в общем продовольственном потреблении России «весят» около 20% , а в мясо-рыбном балансе — 40%. На душу населения в стране приходится свыше 20 кг рыбных продуктов в год. Рыбаки кормят и животноводство, поставляя рыбную муку, рыбий жир, заменитель цельного молока, кормовую рыбу.

В рыбной продукции концентрируются белки животного происхождения. Биологическая ценность белков рыбы не ниже, чем мяса, но по сравнению с ним они легче перерабатываются и усваиваются

организмом. Так, если из 100 г белков рыбы человеческий организм усваивает около 40 г, то из 100 г говядины — только 15 г.

Белок рыбной кормовой муки усваивается животными и птицами на 85—90%, а белок растительного происхождения — всего на 30—40%. Рыбная мука позволяет получать сбалансированные корма и тем самым заметно интенсифицировать процессы в животноводстве и птицеводстве. Сбалансированные по белку корма уменьшают потребность в них по меньшей мере вдвое, продолжительность откорма животных сокращается на 30—40%.

Отрасль глубоко интегрирована с государствами бывшего СССР. Его международные обязательства и отношения в этой сфере наследовала главным образом Российская Федерация. Ведь почти половина российской добычи рыбы приходится на 200-мильную зону иностранных государств, на открытую часть Мирового океана и на так называемые «спорные» районы.

Пахать Океан научились, и что еще?

Выпускать рыбные продукты выгодно: затраты на производство одной тонны почти в 5 раз меньше, чем на тонну говядины, в 4 раза — баранины, более чем в 3 раза — свинины, в 8 раз — масла сливочного, в 4 раза — животного жира.

Естественно, нужны и относительно меньшие капитальные вложения. И производительность труда в рыбном хозяйстве десятикратно выше: один работник-животновод дает в год говядины 5,5 т, рыбак — 50 т морских продуктов и обеспечивает рыбой 250 чел. Небольшое судно с экипажем 20 человек в среднем в течение года добывает около 20 тыс. т рыбы, что равняется результатам работы среднего колхоза.

И можно продолжать этот счет экономических достоинств. Но ушло то время, когда мойва, ставрида, хек, скумбрия продавались в магазинах свободно, а рыбными консервами были наполнены полки магазинов, даже сельских. Что случилось?

В 1990 г. общий вылов рыбы сократился по сравнению с 1989 г. на 900 тыс. т, а выпуск пищевой продукции, включая консервы, — на 400 тыс. т. В 1992 г. мы покатились еще дальше вниз — спад рыбного производства за полгода составил 12%.

Государство СССР сделало немало для развития рыбного хозяйства, а сегодня рыбаки оказались лицом к лицу с региональными властями. Регионы же у нас бедные. И все органы управления на этих территориях — тоже бедные и слабые. А бедные обычно хотят жить за счет других, богатых.

Местным властям сегодня — не до рационального использования рыбных запасов и интересов России. Бывшие научно обоснованные правила рыболовства и лимиты вылова пересматриваются. Богат Каспий, но не настолько, чтобы вести, как в Дагестане, бесконтрольный промысел. Причем ловят осетров не только в своих водах, но и

в заповедной зоне Северного Каспия. И на Дальнем Востоке, и на Сахалине картина не лучше. Все хотят иметь свои «наделы», забывая, что от этого пострадают все — рыба ведь не признает границ.

Отрасль всегда имела централизованные средства для научно-исследовательских и поисковых работ в океане, а также для воспроизводства и охраны рыбных ресурсов. Сейчас эти средства практически исчезли. Чрезвычайно тяжелое положение в 1992 г. с валютой, без которой рыболовный флот не способен работать в зарубежных водах.

Резко повысилась стоимость научно-технических заделов, и потому результативность промысловой деятельности снижается, ее масштабы сокращаются. Дальние промысловые районы перестали использовать, а ближние так эксплуатируются, что они — на грани истощения рыбных ресурсов.

В целом для человечества роль продукции из океанов, озер и рек повышается. И будущие поколения людей получат отсюда до 50% животного протеина. Сегодня мы идем не в ногу со всем человечеством. Новейшие оценки биопродуктивного потенциала Мирового океана по ресурсам фосфора и других биогенных элементов позволяют определить теоретически возможный предельный улов на уровне 600 млн т, в том числе продукция аквакультуры — 160 млн т, примерно в 6 раз больше, чем сейчас.

Чтобы попасть в мировой ритм развития отрасли, нам следует радикально изменить принципы управления ресурсами. От «монокультурного» рыболовства (например, берем один минтай в районе Аляски) нужно постепенно переходить к полному использованию всех ресурсов экосистемы промысловых районов. И не только «пахать» Мировой океан, но и научиться сеять, и беречь его.

Заводы встанут и без забастовки

Огромное число веществ загрязняет водоемы: тяжелые металлы, нефть, радиоактивные отходы, синтетические и нераспадающиеся химические материалы. Состояние водных экосистем критическое, оно угрожает благополучию будущих поколений, если не принять коллективных мер.

Одна из таких мер — более строгая охрана и более широкое воспроизводство рыбных запасов. И есть органы рыбоохраны. Они жили на деньги из госбюджета. Теперь появился федеральный бюджет, а финансирование идет через Минсельхоз РФ, где органы рыбоохраны — пасынки и на собственных «детей» не хватает средств.

Органы рыбоохраны не могут оплачивать расходы на электро- и теплоэнергию, закупку кормов для разведения рыбы, топливо, аренду судов, автомобильный и авиатранспорт. Что же можно сделать без этого? Или как заработать, чтобы покрыть расходы?

У инспектора рыбоохраны имеется пистолет, давно исчезнувший в армии, тихоходный катер и очень низкая зарплата.

Какую прибыль и охрану рыбных ресурсов может гарантировать этот работник? Или ученые. Они уже много лет говорят, что правила управления рыболовством неудовлетворительны. Нужны новые правила, новый стиль управления. Эти разговоры ежегодно стоят миллионы долларов во всем мире. Рыбаки оплачивают их своим трудом. Конечно, в одночасье управление отраслью изменить нельзя. Но нельзя же и жить без прогрессивных перемен.

Если их нет, то, во-первых, стареет материально-техническая база рыбной промышленности России. Физический износ основных фондов отрасли — около 50%. Моральный реальный износ флота составляет около 70%. Физический износ: по добывающему оборудованию — 55%, обрабатывающему — 80%, транспортному — 51%, вспомогательному и техническому — 75%.

В целом по техническому уровню отечественные суда рыбной промышленности уступают сопоставимым зарубежным аналогам. Для нас характерны большая численность экипажа, низкие удельные показатели работы. Усилия по повышению технического уровня судов сдерживаются нехваткой и относительно низким техническим уровнем комплектующего оборудования, приборов, изделий и материалов.

Старение флота и недостаток импортных запасных частей привели к резкому росту объемов работ по судоремонту. В то же время технология этих работ на российских судоремонтных заводах безнадежно устарела, в силу чего один и тот же объем ремонтных работ у нас длится в 10 и более раз дольше, чем за рубежом.

На рыбозаводах, плавбазах и на берегу 41% работников трудятся вручную. Многие из береговых рыбообрабатывающих предприятий построены в 30—40-е годы, и сегодня даже нет достаточных площадей для размещения современного оборудования.

Ситуация такова, что без обновления в ближайшие 4—5 лет рыбоперерабатывающее производство практически будет остановлено. Причем обновление должно осуществляться только за счет импорта. Отечественное машиностроение не выпускает подобного оборудования.

Не желаете ли трески по 900 руб. за кг?

До распада СЭВ Польша строила для нас плавбазы, добывающие и перерабатывающие суда. ГДР — мощные транспортные суда и траулеры, Венгрия, Чехословакия, Болгария поставляли запчасти для двигателей, а Югославия занималась ремонтом. Мы им помогали развивать свой флот, строили заводы, фабрики, присылали специалистов на корабли. Все расчеты производились на клиринговой основе. Это было выгодно для всех сторон. А когда СЭВ не стало, нам говорят: давайте за все чистые доллары. Да и они не

спасут. Сегодня рыболовное кораблестроение в этих странах свернуто, некоторые суда недостроены и брошены.

Раскол СССР для рыбаков оказался еще более болезненным, чем развал СЭВ. Фактически рассыпалась вся схема управления рыбным хозяйством. Пять промышленных бассейновых объединений были реорганизованы в ассоциации, концерны и объединения госпредприятий на добровольной основе. «Дальрыба» давала 50—52% всего объема вылова, «Запрыба» — примерно 28, «Севрыба» — 22, «Азчеррыба» — 10 и «Каспрыба» — 5—7%. Все они сегодня находятся в тяжелом финансовом положении. Расчеты показывают, что для того чтобы отрасль не прекратила свое существование, необходимо поднять цены на рыбопродукцию как минимум в 4—5 раз.

Но и этого мало. Рыболовный флот ежегодно съедает более 4,5 млн т нефтетоплива. Повышение цен на энергоносители вызовет к концу 1992 г. двойной рост затрат в отрасли (по сравнению с первым полугодием). Скорее всего, начнется сворачивание рыбного хозяйства. Либерализация цен на топливо может привести к выводу из эксплуатации, в первую очередь, промыслового флота, работающего в зонах иностранных государств и открытой части Мирового океана, — и, видимо, навсегда.

ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ РОССИИ НА РЫБОПРОДУКЦИЮ

	Цена 1 кг (с НДС), I кв. 1992 г.	То же самое, с учетом новых цен на топливо
Креветки сыромороженые неразделанные крупные	44—80	89—60
Кильки охлажденные мороженые	7—70	15—40
Камбала мороженая неразделанная	24—70	49—40
Карась морской мороженый	12—80	25—60
Лещ морской мороженый	12—80	25—60
Горбуша мороженая потрошенная	52—70	105—40
Мойва мороженая	12—30	24—60
Минтай мороженый	11—65	23—30
Окунь морской мороженый	21—00	42—00
Палтус мороженый потрошенный	34—50	69—00
Салака мороженая	7—80	15—60
Сардины мороженые	7—40	14—80
Скумбрия мороженая	9—60	19—20
Сельдь среднесол. жирная крупная	26—17	52—34

Ставрида мороженая неразделанная	8—90	17—80
Треска мороженая потрошенная	23—00	46—00
Хек мороженый	9—60	19—20

Если сделать третью колонку цифр, пересчитав мировые цены из долларов в рубли, то все наши покупатели сразу же откажутся от рыбы по этим ценам. Например, кто может купить 1 кг трески за 4,5 дол., если умножить это на 200 или даже 300 руб. (курс на валютной бирже в Москве)?

Первые культурные шаги

Ценовые проблемы могут быть решены только при постоянной инвестиционной поддержке государства. Практически во всех странах с высоким уровнем развития рыбного хозяйства, и прежде всего в Японии, США, Канаде, Испании, Китае и других, рыбакам дают государственные дотации через прямые денежные инвестиции, льготное кредитование и налогообложение.

Резкое уменьшение финансирования НИОКР, а затем полное его прекращение уже привело к переориентации науки на решение мелких оперативно-производственных вопросов. До сих пор не решено и с финансированием важнейших государственных программ исследования и рационального использования биологических ресурсов рыболовных зон России, Мирового океана, включая зоны иностранных государств. Свертывание этих программ ведет к необратимым отрицательным последствиям для страны, к потере контроля государства за сырьевыми ресурсами в экономической зоне России, вытеснению флота России из зон иностранных государств и Мирового океана в целом.

Переход к рыночным отношениям нарушил сложившуюся схему финансирования научных исследований — в 1992 г. бюджетное финансирование науки не предусмотрено. Основным источником финансирования отраслевой науки является сегодня внебюджетный фонд, формируемый из отчислений предприятий и организаций в размере 1,5% себестоимости выпускаемой продукции. Но многие предприятия из-за взаимных неплатежей не в состоянии отчислять в этот фонд.

Учитывая, что практически во всех бассейнах сложилась крайне сложная обстановка с выполнением научных программ, особенно с исследованиями сырьевых ресурсов и разработкой промысловых прогнозов, наш комитет решил продать часть имеющихся в его распоряжении валютных средств и за счет этого финансировать начальные этапы научной работы. Именно из этих средств направлено на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ 21 млн руб.

Отсутствие необходимых финансовых и материально-технических средств не позволяет развивать еще одно исключительно перспективное направление рыбной отрасли — аквакультуру — разведение и выращивание рыб, ракообразных, моллюсков и водорослей.

За последние годы аквакультурные хозяйства во внутренних и морских водоемах многих стран развиваются весьма стремительно, опережая развитие морского рыболовства. Они получают более 12 млн т различных продуктов с подводных ферм и плантаций. Стоимость продукции аквакультурных хозяйств составляет около 30% всей выловленной и выращенной рыбы. Разработаны и осуществляются специальные национальные программы развития аквакультуры, в финансировании и осуществлении которых принимает участие государство. Например, европейские страны выращивают в морских садках более 0,6 млн т лососей; стоимость оценивается в 10 млрд дол.

В Российской Федерации сделаны только первые шаги по созданию хозяйств, выращивающих лососей, осетровых, карповых и других рыб, а также мидий и водорослей. Их общая продукция составляет около 350 тыс. т, потенциальные возможности оцениваются по меньшей мере в 2—3 млн т.

Медленное развитие аквакультуры в России при наличии благоприятных природных условий и солидной практики объясняется прежде всего тем, что это направление развивалось исключительно за счет собственных средств предприятий и финансировалось по остаточному принципу.

Что может комитет?

Указом Президента России от 14 декабря 1991 г. № 273 при Министерстве сельского хозяйства РСФСР образован Комитет рыбного хозяйства. Комитет — орган государственного управления, обеспечивает единую рыбохозяйственную политику, в пределах своей компетенции несет ответственность за развитие рыбного хозяйства Российской Федерации. Конкретно у Комитета пять основных направлений деятельности.

1. Управление биологическими ресурсами 200-мильной зоны, открытых районов Мирового океана, исследование и подготовка новых сырьевых районов промысла.
2. Охрана рыбных запасов, контроль за рыболовством и воспроизводство ценных видов рыб.
3. Международное сотрудничество: соглашения, конвенции, комиссии, представительства, режим рыболовства в Мировом океане, защита интересов России.
4. Единая научно-техническая политика.
5. Кадровая политика.

Сегодня государственное, экономическое и координационное влияние на развитие рыбного хозяйства резко ослаблено. И создан-то Комитет рыбного хозяйства при Минсельхозе Российской Федерации вместо самостоятельного органа управления. Экономика рыбного хозяйства значительно отличается от экономики сельского. Включение рыбной отрасли в систему Минсельхоза РФ имеет негативные экономические аспекты.

В настоящее время годовая потребность отрасли в кредитных ресурсах составляет около 28 млрд руб. Из 70 млрд руб. льготных кредитов для Минсельхоза рыбаки не получили ничего! Нам удалось добиться выделения по линии Минэкономики РФ непосредственно для отрасли только 2,1 млрд руб.

При этом, к сожалению, был использован принцип распределения ресурсов, применяющийся для финансирования предприятий и организаций Минсельхоза РФ, а именно — в территориальном разрезе. В результате выделенные средства поступили не предприятиям рыбного хозяйства, а в распоряжение администрации краев и областей, что создало дополнительные трудности в получении этих средств.

И полный экономический абсурд — это то, что часть рыбной продукции (около 27%), произведенной рыбохозяйственными предприятиями на экспорт, лицензируется через Минсельхоз РФ. А в его стенах совершенно не владеют конъюнктурой внешнего рынка рыбной продукции.

Комитет рыбного хозяйства организует эксплуатацию мощного морского флота, превосходящего намного Морфлот и Минречфлот, вместе взятые. Сегодня промысловый флот России работает практически во всех районах Мирового океана, и чаще всего в зонах иностранных государств. При этом нередки случаи, когда в одной зоне работают суда предприятий, расположенных в разных регионах. Объединенные оперативно в таких случаях в одну промысловую экспедицию или район, экипажи судов с наибольшей эффективностью могли бы использовать и материально-технические ресурсы, и промысловую обстановку, и основные фонды. Сейчас такое — редкость.

Японцы — люди основательные

Во всех развитых в рыболовном отношении странах рыбным хозяйством управляют государственные органы — министерства и департаменты. Опыт США, Японии, Канады, Австралии, Норвегии свидетельствует о том, что федеральные правительства обладают полнотой власти по управлению морскими ресурсами и контролю за их использованием в своей 200-мильной зоне. Например, в США и Канаде ими ведает Федеральное правительство, а не штаты и провинции.

В Японии финансовый год начинается с 1 апреля и заканчивается 31 марта. Обычно к концу августа — началу осени — Департамент рыболовства Японии подготавливает проект бюджета на следующий год: основные статьи расходов, связанные с различными планами (долгосрочными, средне- и кратко-срочными) развития рыбной промышленности, регулирования рыболовства, стабилизации хозяйственной деятельности. Проект бюджета вначале утверждается в Министерстве земледелия, лесоводства и рыболовства, затем передается на согласование в другие правительственные органы (управление экономического планирования, управление науки и техники, управление развития Окинавы и Хоккайдо, Министерство торговли и промышленности, министерства транспорта, строительства, МИД, Министерство финансов).

Проект после всех согласований утверждается кабинетом министров и затем передается на рассмотрение комиссии парламента, где проходит сложную систему согласований между различными политическими партиями и принимается на сессии парламента, открывающейся обычно в середине января.

Основными статьями бюджета, связанного с рыбным хозяйством, в последнее время являются:

* совершенствование и реорганизация структуры предпринимательской деятельности (в основном малых и средних предприятий — предоставление субсидий);
* развитие береговой рыбохозяйственной инфраструктуры;
* создание базы рыболовства (обеспечение и модернизация рыбных портов, создание и улучшение окружающей среды промысловых районов);
* общие расходы: обеспечение различных общественных мероприятий — предоставление кредитов под низкие проценты на строительство судов (средний срок службы судов лососевого промысла — 3—5 лет), на сокращение рыбопромыслового флота (это происходит постоянно — из-за энергетического кризиса, введения 200-мильных зон, усиления международного регулирования и вытеснения из иностранных зон), на разведение и т. д.;
* на поддержание и стабилизацию экономической деятельности предприятий — в основном занятых прибрежным рыболовством;
* на стабилизацию хозяйственной деятельности предприятий, связанную с усилением международного регулирования рыболовства и необходимость сохранения районов промысла;
* стихийные бедствия и кораблекрушения.

Для того чтобы поддержать рыболовный бизнес в современных сложных условиях, правительство Японии взяло на себя ответственность за всю систему кредитования. За счет государственных ассигнований и фондов фирм создаются прекрасно оборудованные

научные центры — институты, осуществляющие фундаментальные исследования и разрабатывающие перспективные направления по наиболее эффективному использованию потенциальных возможностей океана.

Из фонда японского правительства финансируются различные программы развития рыболовства развивающихся стран в рамках общей помощи их экономическому развитию.

Фонд предоставляет безвозмездную помощь для проектов, направленных непосредственно на развитие рыбного хозяйства, а именно: рыболовные исследования, обучение кадров, строительство причальных линий и т. д. За 1975— 1990 гг. через фонд осуществлено 198 проектов в 58 странах на общую сумму почти в 700 млн дол. США. На фоне такой организации дела мы выглядим просто несерьезно.

Не бойтесь еще одного министерства

С учетом мирового и отечественного опыта перспектива рыбного хозяйства заключается в едином производственно-хозяйственном комплексе в виде Министерства рыболовства Российской Федерации. При этом задачи, функции и методы руководства этого министерства должны претерпеть существенные изменения по сравнению с бывшим Минрыбхозом СССР.

Прежде всего следует полностью отказаться от производственных, хозяйственных функций, которые в соответствии с Законом о предприятиях должны полностью перейти в ведение предприятий. А министерство должно обеспечивать основные функции государственного управления отраслью. Это управление живыми ресурсами Мирового океана и внутренних водоемов, выработка стратегии развития отрасли, координация внешнеэкономической деятельности, обеспечение антимонопольной политики и развития конкуренции внутри отрасли и на мировом рынке и т. д.

Практика деятельности комитета в составе Министерства сельского хозяйства показала, что новая структура управления отраслью усложнила хозяйственные и управленческие связи как с местными органами управления (городами, областями, краями), так и с министерствами, государственными комитетами и т. д. Решения принимаются медленно, ослаблены и даже разрушены многие элементы нормального хозяйства (НИИ, проектные организации, рыбоохрана и др.) ранее имевшегося целостного комплекса рыбного хозяйства. Решение многих проблем и вопросов, связанных с рыбным хозяйством России, проходило бы значительно легче, если бы управление отраслью осуществлялось самостоятельным государственным органом управления.

Поэтому необходимо преобразовать Комитет рыбного хозяйства при Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации в Министерство рыболовства Российской Федерации.

КОНВЕРСИЯ: ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНА

И. Г. ГАФУРОВ,
заместитель министра промышленности республики, Дагестан

В Дагестане четверть объемов промышленного производства республики приходится на предприятия ВПК. На них сконцентрированы современная технология, мощный производственно-технический, кадровый потенциал. Инженерно-технические работники, специалисты и рабочие этих предприятий составляют 37% всех занятых в промышленности Дагестана. Причем уровень их квалификации заметно выше, чем в других отраслях. Большинство руководителей и ведущих специалистов предприятий машиностроения — выходцы с оборонных заводов.

Высок вклад оборонных предприятий в развитие социальной инфраструктуры республики. Например, на базе завода «Дагдизель» образовался многотысячный город Каспийск. Вокруг объединений «Авиаагрегат» в Махачкале и электромеханического в Кизляре сформировались большие микрорайоны. Судьба этих людей прямо связана с конверсией. Громадный жилой фонд, больницы и поликлиники, детские дошкольные учреждения, профилактории и зоны отдыха, клубы, спортивные сооружения и пионерлагеря только в текущем году требуют, как минимум, 300 млн руб. Таких средств у предприятий нет.

В 1991 г. процесс конверсии сопровождался ростом выпуска гражданской продукции (только на предприятиях машиностроения ее объем вырос на 6%). Но за четыре месяца 1992 г. производство военной техники сократилось на 27% и одновременно на 17% снизился выпуск гражданской продукции, в том числе на 18% — производство товаров народного потребления, что связано с резким ростом цен на материалы и комплектующие, нарушением хозяйственных связей, финансовой и кредитной политикой.

В 1991 г. началось медленное падение объемов производства предприятий оборонного комплекса, уровень которого составил по отношению к 1990 г. 98,4%. В 1992 г. положение резко ухудшилось. За январь объем производства на этих предприятиях снизился на 23,2%. И этот процесс приобретает устойчивый характер. По итогам четырех месяцев падение составляет 6,8 процентных пунктов в среднем за месяц. Объясняется это резким сокращением заказов на военную продукцию: на текущий год они заключены лишь в объеме 15% от имеющихся мощностей. В итоге объемы производства в республике за четыре месяца 1992 г. упали на 23,2%. Если не принять кардинальных мер, темпы падения станут катастрофическими, а общий уровень промышленного производства в республике составит менее 1/3 от уровня предыдущего года.

Резкое снижение военного производства поставило оборонные предприятия в тяжелое финансовое положение, которое ухудшается с каждым днем. Уже сейчас на них скопилось готовой продукции, товарно-материальных ценностей под производство военной техники, изделий, находящихся в незавершенном производстве, более чем на 1 млрд руб. Ими взяты кредиты на сумму свыше 700 млн руб., а задолженность пос-

тавщикам достигла 300 млн руб. По оценкам, потери прибыли от сокращения производства военной техники составят за текущий год более 700 млн руб.

Сокращаются программы по техническому перевооружению и реконструкции, свертываются социальные программы, повсеместно сдерживается рост заработной платы. Так, если в первом квартале 1991 г. средняя заработная плата предприятий «оборонки» была в 2,2 раза выше, чем в целом по промышленности республики, то в текущем году она значительно отстает от среднепромышленной. На треть сократилось выделение средств на подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников. Несмотря на множество коммерческих учебных структур, остается недостаточной конкретная подготовка новым методам хозяйствования инженерно-технических работников. Все это снизило технический уровень и качество выпускаемой продукции. Значительно сократилась доля экспорта.

Уменьшение загрузки, снижение фондов заработной платы заострили один из самых болезненных вопросов конверсии — сокращение работников оборонных предприятий. С начала 1991 г. численность их работников уменьшилась на 10%, и только половина всех уволившихся смогли найти лучше оплачиваемую работу.

Руководители предприятий оборонных отраслей делают все возможное для сохранения трудовых коллективов. Многие работники переведены на другие участки производства, поменяли профессию и прошли переподготовку, женщины, которые в оборонке составляют половину всех занятых, отпущены в долгосрочные отпуска. К примеру, на Махачкалинском приборостроительном заводе перепрофилируются и переводятся на другие участки работники цеха микроэлектроники. В объединении «Авиаагрегат» высвобождающиеся работницы переводятся на производство товаров народного потребления и медицинской техники. На заводе стекловолокна на период перепрофилирования цехов они отпущены в трехмесячные отпуска. В результате темп сокращения численности занятых на оборонных предприятиях промышленности республики был в 2,5 раза ниже, чем в гражданских отраслях. В целом по промышленности коэффициент текучести составил 20,1%, а в оборонке — 14,5%. Однако возможности сглаживания ситуации не бесконечны. При сохранении темпов падения объемов производства количество высвобождаемых работников увеличится и составит к концу года уже свыше 20% всех занятых в отрасли.

Вот почему конверсия поставила перед промышленностью республики серьезнейшую задачу: с минимальными экономическими и социальными потерями перевести оборонные предприятия на выпуск гражданской продукции и при этом по возможности сохранить производственный и кадровый потенциал.

«Правительство реформ» оказалось достаточно консервативным и традиционно решение проблемы ищет на отраслевом уровне, что представляется следствием существующей долгие годы привычки к жесткой централизации. Подобный подход оказался оправданным для экономически сильных предприятий с широким диапазоном выпускаемой продукции. В нашей республике к числу таких относится судостроительный завод «Дагдизель», чья программа конверсии одной из первых по отрасли была принята Департаментом судостроения и получила требуемое инвестирование. Сегодня на этом заводе гражданская продукция составляет 50%. На заводе точной механики удельный вес гражданской продукции за два года вырос на 20%. Освоено производство шелушильных машин, машин по выпуску спагетти, выпускаются деревообрабатывающие станки, утюги, фены, бытовые блоки питания и многое другое. Высокий удельный вес ходовой

гражданской продукции позволил предприятию в числе немногих добиться «нулевой» задолженности поставщикам.

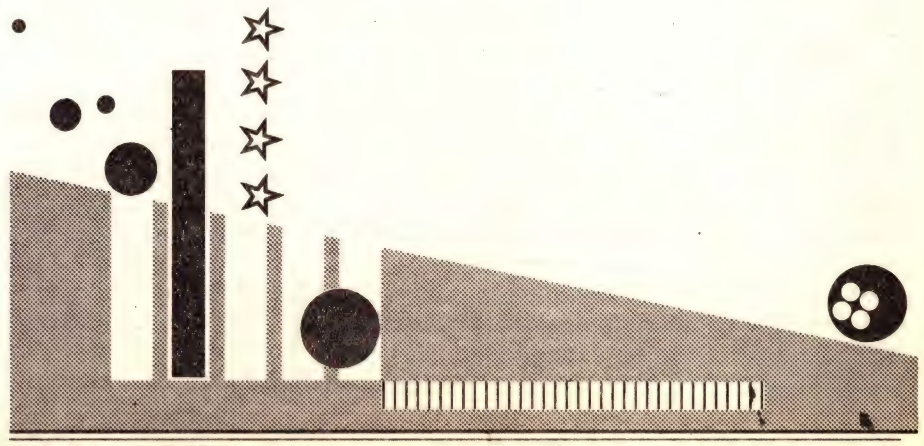
Но для большинства предприятий решение проблемы на отраслевом уровне натолкнулось на ряд серьезных трудностей: отсутствие научно обоснованной методологии конверсии, неподготовленность к самостоятельному поиску и освоению продукции, способной по своим технико-экономическим характеристикам удовлетворить потребительский рынок. В результате себестоимость большинства выпускаемых товаров оказалась намного выше покупательной способности населения, и этих товаров более чем на 50 млн руб. уже скопилось на заводских складах.

Превалирование ведомственного подхода над региональным сохраняет традиционную для административных методов руководства безответственность, дублирование, неразбериху.

Так, два оборонных завода, находящиеся по соседству, но относящиеся к разным департаментам Министерства промышленности РФ, приступили к освоению одного и того же товара народного потребления, не соизмеряя его производство со спросом и возможностями материально-технического снабжения.

Проводимая ранее милитаризация экономики совершенно не учитывала потребности развития народнохозяйственного комплекса территорий. Напротив, все делалось для того, чтобы отсутствовала внутрирегиональная производственная кооперация. В свое время в республике «сверху» насаждались оборонные предприятия, работающие на привозных материалах, полуфабрикатах и комплектующих; более 80% их готовой продукции вывозилось за пределы региона. И все это в ущерб развитию традиционных для Дагестана отраслей — перерабатывающей, швейной, текстильной, кожевенной, обувной и других, удельный вес которых уже давно уступил первенство в ее структуре.

Региональный подход к конверсии лег в основу разрабатываемой республиканской программы «Конверсия». Ее особенностями стали привязка всего комплекса мероприятий к реальным потребностям региона, а также учет практических возможностей народнохозяйственного комплекса республики. При ее создании взят ориентир на создание средств связи для сельской и горной местности (по развитию связи Дагестан занимает чуть ли не последнее место в Российской Федерации), а также другие важные для республики направления, в том числе производство различных измерительных приборов, новых нетрадиционных источников энергии.



*** Как рассчитаться с «зарубежным» партнером из СНГ?**
*** Как не переплатить налоги и отчисления?**
*** Как не потерять завод при его приватизации?**

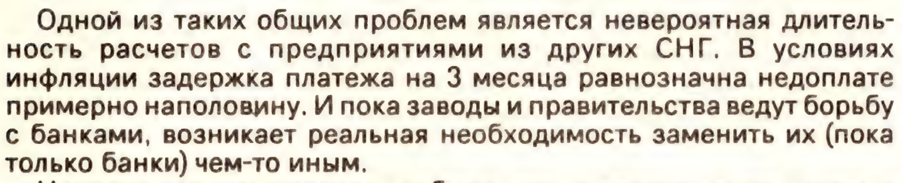


НА ГРАНИ ФОЛА



Рубрику ведет А. В. КИРШ, кандидат экономических наук, Харьков

При невиданном разнообразии законов в суверенных независимых государствах (сокращенно — СНГ) трудно дать способы экономического выживания для каждого из них. То, что годится, к примеру, для СНГ Украины, может оказаться совсем непригодным для Беларуси или Кыргызстана. Более продуктивно поэтому рассматривать не конкретное экономическое законодательство каждой конкретной республики (виноват, державы), а вне связи с определенным регионом искать пути решения тех проблем, которые в том или ином виде существуют на территории СССР (разумеется, бывшего) практически всюду. Тогда останется только выбрать нужное с учетом местной специфики.



КАК РАССЧИТАТЬСЯ С ПАРТНЕРОМ ИЗ «БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ»

Одной из таких общих проблем является невероятная длительность расчетов с предприятиями из других СНГ. В условиях инфляции задержка платежа на 3 месяца равнозначна недоплате примерно наполовину. И пока заводы и правительства ведут борьбу с банками, возникает реальная необходимость заменить их (пока только банки) чем-то иным.

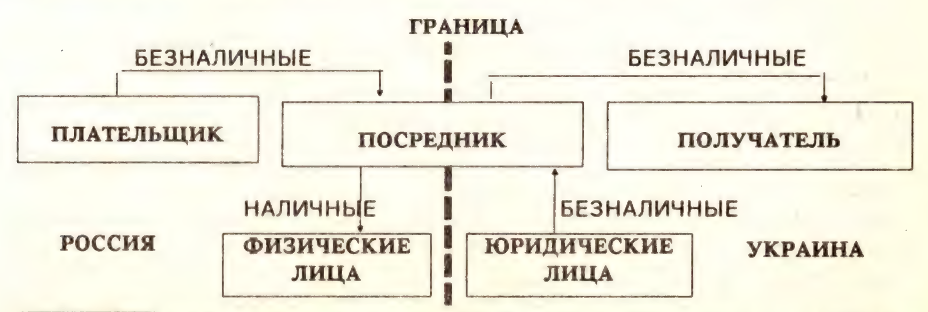
Неплохо зарекомендовали себя те малые предприятия, которые взяли на себя функции банков. Для этого они открываются сразу в двух СНГ: либо как совместные предприятия, либо просто с филиалом в «ближнем зарубежье», либо как два юридические лица. Хочет, к примеру, российский завод-плательщик скоренько рассчитаться с украинским поставщиком, а создавать для этого СП ему недосуг. Вот и заключает оно договор не только с украинским партнером, но и с посредником. По такому договору деньги переправляются через границу, а поступают на счет российского офиса-посредника. Получив средства на счет, посредник звонит в украинский офис (или сам едет туда международной электричкой

«Белгород-Харьков») и в тот же день с украинского счета посредника необходимая сумма переводится получателю. Какие-то комиссионные, конечно, теряются, но величина их ничтожна в сравнении с инфляционными потерями из-за задержки платежа. Так и партнера потерять можно.

А уж малое совместное внутри себя разберется: либо переводы на Восток и на Запад взаимно скомпенсируют друг друга, либо на разницу будет перевезен товар, либо в этом вообще нет необходимости, так как по обе стороны границы в данном предприятии трудится один и тот же человек. В крайнем случае через границу (той же электричкой) раз в год будет переезжать наличность — на сумму разницы между тем, что было отправлено в Россию и из нее.

Кстати, если речь идет об Украине, то можно было бы обойтись и без комиссионных. Посредник получит свое на разнице курсов — официального и рыночного — рубля и купона. Для этого ему надо только сойтись с каким-нибудь из многих ничего не производящих юридических лиц на Украине[1]. Это лицо перечислит на украинский счет посредника некую сумму за маркетинговые, консультационные, информационные или иные непроверяемые услуги. Из этих денег посредник и рассчитывается с тем украинским получателем, которому хочет заплатить российское предприятие. А то, что посредник получил от этого российского плательщика на свой расчетный счет в России, будет выплачено, но уже наличными и, главное, рублями — в качестве зарплаты физическим лицам, выполнившим те самые маркетинговые услуги на территории России. Разумеется, в свободное от маркетинга время эти люди работают на Украине в той имеющей юридическое лицо фирме, которая ранее выступила заказчиком и перечислила безналичные купоны посреднику. Получив их обратно наличными рублями, они найдут способ так не обидеть этого посредника, что тот от россиян уже ничего не потребует — наоборот, будет им благодарен за рубли.

Так что заплатить из России (или другого СНГ рублевой зоны) на Украину можно без проблем. По крайней мере, до тех пор, пока официальный курс рубля к купону ниже рыночного.



1 Автор приносит извинения украинским филологам, полагающим, что с 1 декабря 1991 г. следует писать не «на Украине», а «в Украине»

Все это, конечно, выражаясь футбольным языком, «на грани фола», т. е. едва-едва укладывается в рамки незапрещенного. Но прямого нарушения нигде нет.

КАК НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ НАЛОГИ В БЮДЖЕТ

Тот же принцип придется использовать и в противодействии выходящему за рамки приличия налогообложению.

Наиболее вредоносный из всех существующих оброков — налог за превышение предельной рентабельности. Он прямо вынуждает предприятия придумывать и всячески завышать какие угодно затраты. Цены снижать нет смысла — впоследствии, когда рентабельность перестанут учитывать, трудно будет приучить потребителя к их внезапному скачку. Поэтому даже в чисто воспитательных целях цены будут держать на достаточно высоком уровне, хотя и отдавать в бюджет разницу между реальной ценой и дозволенной. Иначе всю разницу заберут себе посредники или деятели коммерческой торговли (кстати, именно из-за этого создается ситуация, когда продавать выгоднее, чем производить, что объективно ведет к сворачиванию производства).

Итак, в случае ограничения рентабельности превышение ее все равно будет. Но тогда вся экономика предприятия встает с ног на голову. Заводу становится выгодно покупать как можно дороже и сырье, и материалы, и вообще никому не нужные услуги. Так что рост цен этим ограничением не сдерживается, а наоборот, провоцируется. Ведь переплатив из себестоимости миллион, завод оплачивает его не за свой счет, а за счет уменьшения избыточной прибыли, которую все равно пришлось бы отдать государству. Но, повысив на этот миллион себестоимость, предприятие при дозволенной рентабельности 25% получает право увеличить дозволенную прибыль на 250 тыс. руб., а эта сумма уже является его чистым выигрышем — опять-таки за счет того избытка, получить который рассчитывало дальновидное государство.

Значит, если расчетная избыточная прибыль составляет 100 млн, нужно просто-напросто повысить затраты на 80 млн. Они уйдут к родным поставщикам, а те и с других потребителей начнут требовать столько же, вот и закручивается очередной виток цен. Но тому, кто заплатил эти 80 лишних миллионов из «лишней» прибыли, это выгодно: он получит себе остальные 20 млн (25% от 80=100—80).

Так что всем тем нашим СНГ, которые пытаются навязывать предельную рентабельность, никакой пользы, кроме вреда, от этого не будет.

Более безвредный способ обойти предельную рентабельность — создать для каждого передела отдельное юридическое лицо. Первое, имея себестоимость 100, отдаст свою продукцию следующему

за 100 x 1,25=125. Следующее, имея собственную себестоимость 55, уже продаст третьему за (125 + 55) x 1,25=225. А третье, добавив затрат на 15, отпустит свой товар за (225 + 15) x 1,25=300. В то же время без деления на три юридических лица было бы только (100 + 55 + 15) x 1,25=212,5. Так отчего же не разделиться?

Ну и, конечно же, при сдерживании рентабельности зарплата будет выдаваться по максимуму, насколько это только возможно с учетом других ограничений. Заодно и налогооблагаемая прибыль (не доход!) снизится. Во многих СНГ, правда, с этим борются включением «лишней» зарплаты в прибыль, подлежащую налогообложению. В таком случае необходимо увеличить разрешенную часть заработной платы. Если эта величина зависит от численности, как, например, в России, где численность работающих умножается на четырехкратный минимум зарплаты, то ее можно и увеличить искусственно. Для этого вместо одного человека, получающего, скажем, 10 тыс. руб., используются двое с зарплатой по 5 тыс. руб. и выполняющие в общей сложности тот же объем работы.

Если же разрешенная величина оплаты труда зависит от роста производства, придется, как и в случае с рентабельностью, использовать дробление предприятий. То новое юридическое лицо, которое выполняет сборку или иную завершающую часть производства, будет иметь тот же объем продукции и, следовательно, дозволенный фонд оплаты, что и завод-родитель. А фонды оплаты, полагающиеся новым юридическим лицам, просто добавляются к прежнему, т. е. на ту же численность будет приходиться уже больше разрешенной зарплаты. Значит, и в превышении над тем, что позволено, нет надобности, нет, следовательно, и дополнительного налога.

Труднее бороться с налогом на добавленную стоимость (НДС). Но он почти всегда вносится за счет НДС полученного. Скажем, если раньше товар стоил 100, а материалы для него — 10, то теперь товар стоит 128, а материалы — 12,8. Так вот, в бюджет перечисляется не 28, а 28—2,8=25,2, т. е. разница между налогом полученным и уплаченным. Поскольку безразлично, кому платить — в бюджет сразу или поставщику, который заплатит в бюджет, то экономить на НДС нет смысла: все равно отдавать надо 28, а в какой пропорции они распределятся между поставщиком и бюджетом (2,8 и 25,2 или 0 и 28) — совершенно неважно. Не стоит обходить налог, если вся экономия уйдет в бюджет. Да это и не страшно: ведь его платит в конечном итоге покупатель. Это, правда, означает рост цен на 28%, но производителю не страшно: на тот же процент цены растут и на все остальное, причем и в других СНГ — тоже.

Кстати, совершенно напрасно считают, что ставка 28% больше, чем ставка 21,88%. Просто первая применяется к цене без налога, а вторая — к цене, включающей налог: 28 «снаружи» в точности соответствует 21,88 «изнутри». Если цена 100, добавляем «сна-

ружи» 28, получается 128. Если цена, включающая НДС — 128, берем «изнутри» 21,88% от 128. Это 28, т. е. остается 100.

А проблемы с НДС возникают тогда, когда он «накручивается» на цену товара, оплачиваемого из прибыли. Тогда он вносится не за счет уменьшения НДС, вносимого в бюджет, а тоже за счет прибыли предприятия-плательщика. В таком случае задача заключается в том, чтобы перенести расходы из прибыли в себестоимость. Для этого вместо, допустим, 100 тыс. руб. за товар или услугу, оплачиваемую из прибыли, платится только 10 тыс. А остальные 90 тыс. перечисляются на тот же счет, но с другой формулировкой — за маркетинг или консультации или рекламу или (если нет повышенного налога за посредничество) как переплаты за материалы, которые в таком случае поступают не сразу от поставщика, а через то самое предприятие, которому необходимо доплатить (через эту переплату) 90 тыс.

Возможен также вариант со штрафом на 90 тыс. за невыполнение заведомо невыполнимого условия, предусмотренного в договоре. Или эти 90 тыс. могут быть возвращены в качестве целевого взноса (но обязательно через посредника, а не сразу поставщику — этот момент оговорен в инструкциях практически всех СНГ). При этом имеем в виду, что с суммы штрафа налог с прибыли (дохода) вносит «штрафополучатель», плательщик же отдает штраф из прибыли до налогообложения и уменьшает облагаемую сумму. А вот целевой взнос, наоборот, у получателя не облагается (если принят через посредника), но плательщик внес его из чистой прибыли, оставшейся уже после налогообложения. В общем, вариантов доплатить без НДС много— вариантов хороших и разных.

Следует учесть, однако, что приобретаемый таким образом товар, за который формально уплачивается 10 тыс. вместо 100 тыс., должен не иметь аналогов и не должен продаваться даже тем же самым предприятием по цене, превышающей 10 тыс. Иначе и НДС, и акцизный сбор, и налог с прибыли или дохода будут взиматься не с 10 тыс., а с полной стоимости, определяемой по большей из всех существующих цен на этот товар. Сделать же его «уникальным» не так уж сложно, достаточно внести какое-нибудь непринципиальное изменение в технологию или внешнее оформление, но это должно быть оформлено надлежащим образом. Такой «особый» товар с низкой ценой будет реализовываться только наиболее близким контрагентам и пригодится неоднократно. Особенно это эффективно, чтобы обходить акцизный сбор, в меньшей степени — для налога с прибыли или дохода.

В отношении этого последнего налога перенесение оплаты с одного вида услуг (товара) на другой важно тогда, когда у получателя они облагаются по различным ставкам. Например, если по завышенной ставке облагается посредничество, необходимо к перепроданному изделию добавить хоть какую-то работу, и тогда весь выигрыш от посредничества обложится на общих основаниях.

Если же говорить о налоге с прибыли (дохода) в целом, то для его смягчения или даже устранения гораздо более существенна возможность привлечения иностранного инвестора — с такой долей участия в уставном фонде, которая дает право на льготы. С учетом нынешнего курса доллара, превышающего 200 руб., для инвестора вклад не будет слишком обременительным, да и предприятие, получив налоговые льготы, сможет за их счет рассчитаться с ним сполна. Весьма благоприятный и удобный момент привлечения иностранного участника — приватизация предприятия или его дробление (об этом дальше). Но в принципе уставный фонд может быть изменен и без этого.

Продолжение в следующем номере

СОН ТРИНАДЦАТОЙ МУЗЫ

Заметки о рекламе

Андрей СОБОЛЕВСКИЙ,
Новосибирск

Теплым летним утром, едучи по Новосибирску на машине, я чуть было не устроил аварию. Было на что отвлечься: над дорогой парил пузатый синий дирижабль. На его боку было написано явно позаимствованное у Стругацких слово «КОМКОН».

И все.

Я догадался, что это название фирмы. Но чем она занимается, чем знаменита и где расположена — об этом дирижабль не сообщал. Двигаясь к центру города, я опять загляделся на «КОМКОН» — теперь это слово было начертано на придорожном щите. И опять — ни слова дополнений. То ли КОМмерция без КОНкуренции, то ли КОМпания по КОНтрацептивам — поди догадайся. В газетах, на радио и ТВ, в транспорте, на дорогах и стенах мы зрим присутствие фирм, сообщающих только свое имя собственное. Мы раздражаемся собственному неведению и сетуем на «засилие рекламы».

ДИРИЖАБЛИ САМОУТВЕРЖДЕНИЯ

Только это не реклама.

Это мероприятия, специфические для того этапа капитализации, который проходит страна. Узкий круг привычных продавцов товаров и услуг внезапно расширился, запестрел массой незнакомых названий. Если в 1988 г. поставщики персональных компьютеров исчислялись десятками, то в 1990 г. — сотнями, а сегодня — десятками, но уже в одном городе... Автомобили и лес, тягачи и текстиль, одежда и металл... масса товарных позиций предлагается «на самых лучших условиях», «по ценам ниже рыночных» массой параллельных фирм.

Первое, что приходит им в голову, — перекричать друг друга на этой сутолочной ярмарке. Еще проще — выделиться из массы себе подобных, вызвать некое «подсознательное знание». Извините за явно абсурдный термин, но крайне тяжко обозначить самое-самое первичное представление о том, что на белом свете есть какой-то «КОМКОН».

Среди множества фирм появляется меньшее множество Фирм, Часто Мелькающих в Газетах. Чуть меньше круг Фирм-из-Телевизора. И совсем редкие зверушки — Фирмы-с-Аэростатами, Фирмы-Бенефицианты, Фирмы-Солисты...

Я убежден: у «дирижаблистов» нет никакой уверенности, что их баллон способствует росту продаж (инвестиций, сделок и т. п.). Единственное, на что они рассчитывают, — это на повышение некоего «коэффициента публичности». Фирма-с-Аэростатом некоторое время будет «на виду». Это пока что не реклама — ибо всякая реклама, как и истина, конкретна! Это, скорее, самоутверждение фирмы, надеющейся повысить свой авторитет, действие, лишенное утилитарной цели.

Впрочем, нет. Практика общения с так называемыми «деловыми кругами» показывает: «аэростаты» стали для руководителей фирм приблизительно тем же, чем для давешних аристократов были породистые скаковые лошади. Сотни тысяч рублей, потраченные на одно-единственное слово — это момент своеобразного форса. Это как бы индикатор: «Мы можем себе это позволить».

В определенном смысле это уже зачаток рекламы — в той ее части, которая относится к имиджу рекламируемой фирмы. Но щит с одним словом еще ничего не рекламирует! Он просто говорит на весь белый свет — «КОМКОН»! Это единственное слово становится рекламой, когда к нему прибавляются газетные объявления, видеоклипы и прочая продукция, что-то объясняющие потребителю.

«ПОКУПАЙТЕ ВСЕ НА СВЕТЕ У НАГЛЫХ БОГАТЫХ ЖЛОБОВ!»

Именно к такой некрасивой формуле можно свести, по-моему, 55—60% всех рекламных материалов — особенно выходящих в эфир. Она вырастает из универсальной, скелетной формулы всякого рекламного действия — «Покупайте товар N!» (расширенный вариант: «Покупайте товар N у нас!»).

Однако наш первоначальный рынок-ярмарка, рынок-толкучка создает огромные затруднения с рекламой самого «товара N»:

* случайный продавец, не связанный с производителем, не знает отличительных достоинств товара;

* разные продавцы постоянно предлагают одни и те же товары (как правило, дающие наибольшую прибыль при «товарной конвертации» доллар-рубль), да еще одних и тех же фирм;

* продавцы постоянно меняют номенклатуру товаров. Вчера торговали компьютерами, сегодня — автомобилями, завтра берутся за сыроварни.

В таких условиях все усилия с рекламы «товара N» переключаются на «покупайте у нас!», а творческая энергия — на изображение этих «нас»...

..Извините, но здесь я не удержусь от критики.

Потому что реклама «нас» в большинстве случаев выплескивает в эфир чисто обывательское желание «не ударить лицом в грязь». Бесчисленные «надежные партнеры» не просто перенимают друг у дружки заезженные штампы, они демонстрируют преуспеяние фирмы через примитивные индикаторы высокого потребления. На экране ТВ мелькают гладкие мальчики и холеные голенастые девочки; сыто урчат «Мерседесы» и «Вольво»; сменяют друг друга интерьеры офисов, более приличествующие будуарам. Вся эта роскошь должна демонстрировать преуспеяние фирмы и стимулировать к контактам с ней.

Это ошибка, и довольно грубая.

Дело в том, что вышеперечисленные аксессуары в первую очередь относятся к недавно, но уже устойчиво сложившемуся стереотипу массового сознания — стереотипу восприятия богатых людей. И стереотип этот в массовом, обыденном сознании миллионов — негативен. Образ самоуверенного нувориша не импонирует почти никому.

Теперь посмотрим — а кто должен опрометью побежать «покупать у них»? Иногда это самый что ни есть простой человек толпы. В большинстве случаев должен принять решение наемный служащий: руководитель подразделения, главный специалист, снабженец. Вряд ли они испытывают тяготение к вальяжным владельцам «Вольво»...

Поэтому я и считаю ошибкой демонстрацию авторитета продавца через благосостояние. Этот имидж привлекателен для крайне узкого круга потенциальных партнеров. Я уже не говорю о том, что в рекламе развитых стран компонент «у нас» вообще практически отсутствует! В книге «Как рекламировать» К. Романа и Дж. Мааса, выдержки из которой печатал журнал «Реклама», я вообще не встретил рекомендаций, касавшихся этого самого «у нас». Все внимание, все приемы, «изюминки» — только на подаче товара.

Но как же быть нашим дебютантам, вынужденным в большей степени рекламировать самих себя? Решусь на несколько рекомендаций.

ПЕРВОЕ. Учитывайте массовые стереотипы восприятия. Когда киновидеостудия «Поиск» получила заказ на клип от одного СП, то, по согласию заказчика, сделала традиционный для советского зрителя «документальный фильм о проблемах предприятия». Сотрудники СП предстали «такими, как все» — стоят в тех же очередях, ездят на «Запорожцах», с тревогой смотрят в завтра. Ролик создавал имидж простых, усердных и честных партнеров.

ВТОРОЕ. Старайтесь показывать себя конкретными профессионалами. Как минимум — демонстрируйте специализацию. В этом плане мне импонируют рекламные решения СП «Диалог», всегда связанные с его основным предметом деятельности — компьютерными и программными разработками. Выделить специфику можно и в рекламе чисто торговой фирмы. Поверьте, что слова «отработанная транспортная схема» скажут снабженцу или мелкому оптовику больше, чем милая девичья мордашка...

ТРЕТЬЕ. Посмотрите клиенту в глаза. Прямой открытый взгляд вызывает доверие. В этом отношении вполне удачен рекламный прием финансовой компании «Белая Башня», постоянно публикующей групповой портрет ведущих специалистов.

...И все-таки подчеркну: эффективная реклама должна использовать в первую очередь преимущества товара, а не продавца.

ТРИ ЗАБЫТЫХ КИТА. ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Любое рекламное действие, построенное по схеме «Покупайте товар N», имеет три первостепенных конкретных параметра.

ПАРАМЕТР ПЕРВЫЙ — это тот самый товар N, вокруг которого-то и закручена настоящая реклама. ВТОРОЙ ПАРАМЕТР — это адресат рекламы. И ТРЕТИЙ ПАРАМЕТР — эффективность. То, ради чего на рекламу тратятся немалые средства. Таковы «три кита» рекламы — достоинства определенного товара преподносятся конкретному адресату.

Судя по тому, что рекламные полосы грозят вытеснить из наших газет всю прочую информацию, реклама, при всем ее несовершенстве, имеет какой-то эффект. Увы, что-то более подробное об эффективности рекламы сказать трудно.

Рекламодатели полагают, что и так немало потратились на рекламу, чтобы выделять дополнительные средства на изучение ее эффективности. «Сработало» — хорошо, товар продан, результат получен. Не сработало или сработало плохо — методом тыка меняют сначала носитель рекламы, например, с газеты переходит на ТВ, и уж от полной безнадеги начинают менять команду рекламистов.

Рекламные агентства не имеют средств на изучение эффективности своей работы. Их бюджет строится на небольших процентах, из которых если что-то и остается — идет в торговый оборот, «в рост», а не на муторные и дорогостоящие анкеты, телефонные опросы и письма коллегам на предприятия...

Поэтому эффективность рекламы — некая terra incognita. И мне не остается ничего большего, чем поделиться несколькими практическими сведениями, связанными с собственной работой в этой сфере.

ЩИТОВАЯ РЕКЛАМА (включая настенную, транспортную и прочую «наскальную живопись»). Максимально эффективное средство при долговременной реализации товаров неизменной номенклатуры по неизменному адресу, причем товаров, описание которых умещается в одно-два слова: «компьютеры и периферия», «напитки и сладости», «автозапчасти» и т. д. При размещении такой рекламы на видном месте эффект — от 3 до 10 обращений в день, в зависимости от района размещения, цветошрифтового решения щита, популярности самого товара и прочего. Гораздо меньший (иногда близкий к нулю) эффект дает щитовая реклама при реализации специфических товаров (например, программных средств) или услуг.

ПОЧТОВАЯ РЕКЛАМА имеет высокую, но «капризную» эффективность, которая очень сильно зависит от точности выбора адресатов и содержания рекламного письма.

Два противоположных примера. Консультационная фирма «СтратЭкон» из Новосибирска в начале своей деятельности разослала по крупным предприятиям региона качественно отпечатанные письма. Помимо информации об услугах «СтратЭкона» и адреса, письмо содержало подтверждения высокой квалификации экспертов, сведения об учредителях, факсимильные подписи директоров с упоминанием ученых степеней... Ответы на это письмо позволили «СтратЭкону» не только сформировать портфель заказов, но даже выстроить клиентов в некое подобие очереди...

Контрпример: 90% почтовой рекламы с моего собственного стола идет прямиком в корзину. 90% из этих 90% направлены не по адресу. Оставшиеся 10% писем, способные вызвать слабый интерес, составлены либо невнятно, либо чересчур назойливо. Особо раздражают письма, начинающиеся с предложения перечислить деньги...

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКАЯ РЕКЛАМА — проспекты, календари и все прочее, что преподносится потенциальному клиенту «лично в руки». Эффект максимальный! Хотя бы потому, что реклама освобождается от дополнительной нагрузки по привлечению внимания и идет «сразу в мозг». Однако распространяя великолепные перекидные календари или многоцветные проспекты на финской бумаге, вы должны быть уверены, что грамотно определили адресата. Иначе вы будете метать бисер... сами помните, перед кем. Не раз на региональных «Сибирских ярмарках» я видел, как роскошная

рекламная продукция шла в руки «коллекционеров», механически собиравших со стендов все, что лежит, или просто мальчишек. Стоит ли для них так стараться?

ГАЗЕТНАЯ (ЖУРНАЛЬНАЯ) РЕКЛАМА предпочтительна как относительно недорогое средство активизации разового сбыта. Газеты и журналы имеют ограниченный срок прочтения (особенно ежедневные) и хороши, когда вам, к примеру, необходимо быстро реализовать партию товара без серьезных дополнительных затрат на сбыт.

При выборе газеты следует обращать внимание на следующее:

а) периодичность издания;

б) при знании адресата рекламы — на специализацию издания;

в) на «политическую физиономию» издания и его читательский рейтинг, а если таковой неизвестен — тираж, регулярность выхода в свет, наличие программы ТВ.

Реклама в газете всегда предполагает соседство, иногда весьма тесное. Подчас рекламная полоса газеты напоминает большую коммуналку, в которой полным-полно почти одинаковых «жильцов». Поэтому позаботьтесь о неординарном рекламном девизе, иллюстрации; на худой конец, попросите газетчиков «поиграть шрифтами».

РЕКЛАМА НА РАДИО И ТВ несколько более эффективна по сравнению с газетно-журнальной. Правда, ее высокая эффективность относительна. Во-первых, это самое дорогое из рекламных удовольствий, особенно телереклама «под ключ», с изготовлением сложного, напичканного спецэффектами клипа. Инфляция не позволяет назвать цифр, но давайте сравним так: минутный видеоролик (без эффектов) стоит приблизительно столько же, сколько 40 газетных объявлений на два абзаца, каждое из которых вслух читается за ту же минуту...

Вторая каверза телерадиорекламы — это масса ненужных потребительских обращений. Вы можете предельно четко преподнести свой товар: например, «Стандартные пиломатериалы со склада в Томске. Только оптовым покупателям! Безналичная предоплата — моментальная поставка!» И будьте уверены — у вас не будет отбоя от мелких покупателей, желающих купить за наличный расчет или по бартеру лес, дрова, опилки, пилы и пилорамы, причем с отсроченной оплатой и вывозом из Тюмени или Омска.

Я сам по неопытности пострадал от «мусорного эффекта». Дал на радио объявление — мол, оказываем услуги по ремонту компьютеров. По объявлению стали звонить желающие отремонтировать все, что включается в розетку. Впридачу пошли звонки претендентов на трудоустройство... Я начал скандалить с радиожурналистами, якобы переиначившими мой текст. Те прокрутили пленку: слово в слово — только мое! А потом добавили: «Запомни раз и навсегда: люди слышат то, что хотят услышать!»

...И это действительно стоит помнить.

Но в большей степени стоит запомнить достаточно простую формулу первичной эффективности рекламы:

$$E — N/S,$$

где S — сумма затрат на конкретное рекламное мероприятие, а N — количество полезных обращений, последовавших в ответ на него. Конечный эффект следует вычислять, исходя не из расхода, а из полученного от «полезных обращений» дохода предприятия. Но в наших условиях это гораздо сложнее, нежели подсчет первичной затратной эффективности.

ТРИ ЗАБЫТЫХ КИТА. АДРЕСАТ

Возьму на себя смелость сказать, кому из современных российских рекламодателей четко виден адресат рекламы. Это... авторы объявлений из рубрики «знакомства»: «Очаровательная девушка ищет материально обеспеченного спонсора для совместного проведения досуга». Или «Порядочная простая девушка ищет свою половину. Женатых просят не писать».

В отличие от порядочных (или очаровательных) девушек, многие рекламисты, работающие даже в таких известных фирмах, как «РИНАКО», «МММ» или «Кросна», с трудом представляют конкретного адресата своих произведений. Да, они наверняка могут похвастаться сбалансированностью и ритмичностью подачи рекламы, ее художественными достоинствами. Эти специалисты могут сказать: «Мы славно поработали — о нас знает каждый!»

Но можно ли эту фразу считать девизом эффективной рекламы? В ответ прозучит не менее риторический вопрос: «А о каких фирмах должен знать КАЖДЫЙ человек?» Военный и гражданский, чеченец и тувинец, пионер и пенсионер?

Такие фирмы есть. Это производители и продавцы свободно реализуемых товаров массового спроса — одежды, обуви, предметов обихода, еды и напитков, парфюмерии и косметики... Поэтому вполне естественно желание продавцов водки «Smirnoff» или видеоаппаратуры Sony насытить наши глухие просторы повсеместными упоминаниями о своих товарах. В конце концов, ничего страшного в том, что это раздражает малообеспеченных потребителей: ведь у нас нет бедных и богатых кварталов, нет газет и телепередач «для богатых» и «для бедных».

Беда в другом — в том, что по модели «ширпотребовской» рекламы работают авторы рекламы специализированных товаров и услуг: банковских, финансовых, производственно-технических и т. д.

Для кого беда? Во-первых, для них самих, точнее, для предприятий-рекламодателей. На «тотальную» рекламу тратятся избыточные средства. Во-вторых, страдают «чужие» клиенты: вместо рекламы потребных им товаров перед ними мельтешит нечто ненужное, а порой и непонятное.

Престижная «тотальная» реклама при ближайшем рассмотрении невыгодна. Точнее, невыгодна именно в ипостаси сбытовой рекламы. И знание адресата — это ключ к грамотному выбору масштаба, типа и конкретной формы рекламного мероприятия (материала). Более того — на самом деле вы знаете адресата вашей рекламы. Вы поймете это, если ответите на следующие вопросы:

— специалисты какого профиля и квалификации должны обратить внимание на вашу рекламу?

— руководители какого ранга должны принимать решения по представлениям вышеназванных специалистов?

— какой параметр товара первостепенен для принятия такового решения? Цена? Качество? Что-то иное?

Например, вы рекламируете дорогие иностранные автомобили. Вы ответите на мои вопросы так: обратить внимание должны первые лица преуспевающих фирм, которые единолично решают купить эти автомобили для собственного выезда, исходя из соображений престижа. А если вы рекламируете сложные компьютерные системы, то реклама должна привлечь специалистов, которые пойдут доказывать руководству

необходимость приобретения электронного монстра, исходя из его параметров. В первом случае знание адресата позволит вам сосредоточить энергию на товаре как атрибуте успеха и разместить рекламу, ориентируясь на «биг боссов». Во втором случае вы акцентируете внимание специалиста на специфических параметрах товара и разместите рекламу так, чтобы она не прошла мимо «яйцеголовых».

ТРИ ЗАБЫТЫХ КИТА. ДОСТОИНСТВА ТОВАРА

Не скажу, чтобы третий и главный «кит» был забыт абсолютно. О преимуществах товара российские рекламисты изредка, но вспоминают. Но как? Обычно на уровне захолустного купца третьей гильдии — крикливо и голословно. Качественный компонент рекламы, как правило, состоит из двух ничем не подтверждаемых утверждений:

* «Наш товар очень (самый) дешевый!»

* «Наш товар очень (самый) качественный!»

Утверждение о дешевизне всегда опасно. В сегодняшней обстановке оно «сходит с рук» только производителям товара; но им-то как раз незачем делать акцент на цене — заводская марка говорит сама за себя. Что же касается посредников, то лично я нормально воспринимаю упоминание о низких ценах только в соседстве со словами: «Официальный дилер». Тогда я верю на слово. Во всех иных случаях назойливые утверждения о «самых низких», «ниже-чем-у-конкурента», «оптимальных» ценах сегодня воспринимаются в лучшем случае как милое лукавство, в худшем — как обман. Не удивительно, что в такой обстановке некоторые рекламисты пытаются идти «от противного». Вот как выглядит рекламный девиз фирмы «Утилекс СТ» — «У нас не дешевле. У нас лучше». И тут же — скромная надпись: Hewett-Packard. Autorized Dealer. Уверен: сведущий в компьютерной техниче человек должен сначала обратиться туда, а не к тем, у кого «самые дешевые в СНГ американские компьютеры».

А как представляют рекламисты качество товара?

Здесь, как правило копируются два проверенных зарубежных метода — демонстрация наилучших качеств товара плюс создание его имиджа (последнее относится в основном либо к ширпотребу, либо к ценным бумагам и недвижимости).

Но как у нас это делается?!

Качества товара представляются голословно. Вот, например, одна сибирская фирма продает американские авто под девизом: «Ford Taurus» — автомобиль, которым гордится Америка!» Рядом авторы рекламы объясняют, почему Америка гордится именно им — мол, высокая скорость, комфорт, престижность... Но ведь автомобилиста, баснями не кормят! Скорость — какая? Комфорт — за счет чего? Престижно — почему? И я, потенциальный покупатель-автомобилист, с большим доверием отнесусь не к российской рекламе американских машин, а к японской рекламе — японских. Там рекламный девиз (как, например, у «Toyota Land Cruiser» — «Крепкий, как скала») подобран со знанием специфики России: нам подавай сначала надежность и прочность... Там этот девиз подкреплен параметрами товара, особо выделены технические и эксплутационные новинки.

Имидж товара — это дело куда более тонкое, нежели демонстрация наилучших его качеств. В идеале имидж товара вписывается в более широкий «имидж образа жизни», в некий полуфантастический, но очень привлекательный мир. В «рекламно развитых странах» созданы мириады таких миров. Изобразительными, лексическими, стилистическими сред-

ствами один товар вписывается в Мир Старой Аристократии, другой — в Мир Спортивной Молодежи, третий — в Мир Видеогероев, четвертый — в Мир Строгого Бизнеса и т. д. и т. п. (Когда писались эти строки, по ТВ пошла реклама жвачки Spearmint. Несколько видеоштрихов: подтянутая девочка с серфом, лазурный берег, мальчик-симпатяга — и готов адрес на бандероли. Мир Спортивной Молодежи, USA).

У нас же немногие попытки создания имиджа товара получаются неудачными именно из-за того, что его «некуда девать». Ведь если вы создаете имидж ценным бумагам... ну, например, крупной инвестиционной компании, вы должны до мелочей представлять, какие конкретно отрасли и технологии он поддерживает, как это сказывается на прибылях... Да еще и представить все это визуально! То же самое — в рекламе потребительских товаров. Пока общество расслаивается, деформируется, драматически осознает свою неоднородность, создать искусственные Миры Замечательных Вещей очень непросто. Пока наши рекламисты выбирают из двух зол:

* большее — просто скопировать один из «их» миров. Это напоминает мне издевательскую песенку кемеровского барда С. Холкина: «Посмотри, как целуется та, которой у тебя никогда не будет!»

* меньшее — просто механически вписать «их» товар в «наш» обиход. Иногда это даже и мило, а иногда, когда подводит вкус и чувство меры, — жутковато...

ЭПИЛОГ.
МЫ ДИАЛЕКТИКУ УЧИЛИ НЕ ПО ГЕГЕЛЮ...

Диковатое впечатление оставляют рекламные произведения, которые созданы «по западным книжкам». Вот образец:

ВАМ И ВАШИМ ДЕТЯМ НАДОЕЛИ НАЗОЙЛИВЫЕ КОМАРЫ?

НЕТ ПРОБЛЕМ!

КУПИТЕ ЭЛЕКТРОФУМИГАТОР — И КОМАРЫ ПЕРЕСТАНУТ ВАС БЕСПОКОИТЬ!

Видно за версту — сделано точно по инструкции. И дети упомянуты, и приемчик «вопрос-ответ» употреблен, и даже заезженное No problem тут как тут... А в результате — ощущение неестественности, заемности.

Я не зря вспомнил по комаров.

Сегодня в обиходе появляется масса переводной литературы на предмет того, «как делать рекламу». Ее необходимо читать, изучать, сравнивать...

И очень-очень осторожно адаптировать к практике. И отталкиваться все-таки не от рекомендации, а от живой жизни. Не надо с помощью мельницы создавать ветер, не следует пытаться с помощью рекламы реконструировать сознание. Оно пока этого не приемлет. Гораздо мудрее лучшие методики рекламы «подстраивать» под восприятие обитателей нашей страны.

Ибо так или иначе Эпоха Большого Рынка не за горами. А

значит — пора седлать коней рыцарям Рекламы. Ибо по большому счету это Прекрасная Дама, которой есть смысл служить. Реклама — это Муза номер тринадцать, которую ее рыцари расколдуют от заклятия несчастливого номера. Это великолепное искусство учить людей работать и жить красиво. Настоящая реклама — это рукотворное созидание идеала.

Кто говорит о разрушении наших идеалов?

Следите за рекламой!



ПУТЬ МЕНЕДЖЕРА*

Ли ЯКОККА

КЛЮЧИ К ИСКУССТВУ УПРАВЛЕНИЯ

В возрасте тридцати шести лет Якокка стал генеральным управляющим крупнейшего отделения второй по величине в мире автомобильной компании. Его взлет был настолько стремителен, что половина работников фирмы «Форд» не знала, кто он такой, а другая половина не могла правильно произнести его фамилию.

Ли был радостно взволнован повышением, но оно ставило его в деликатное положение. Он внезапно оказался во главе привилегированного отделения компании, обойдя сотню более старших и опытных менеджеров. Кое-кто из них испытывал недовольство его быстрым продвижением наверх. К тому же за Якоккой не числились реальные свершения в области производства автомобилей.

Но не в характере Ли Якокки было унывать. «Мне предстояло, — пишет он, — проверить, можно ли в работе с людьми применить опыт, приобретенный мной в системе продаж и маркетинга. Мне надлежало использовать все, чему я научился у отца, у Бичема, все, что мне дал мой собственный опыт и что мне подсказывает здравый смысл. Настал час испытаний».

Одну из своих первых идей Ли Якокка почерпнул на Уолл-стрите. «Форд мотор компани» лишь четыре года назад, в 1956 г., наконец превратилась в акционерную. Теперь фирмой владела большая группа акционеров, кровно заинтересованных в ее благополучии и эффективной деятельности. «Форд» каждые три месяца представлял акционерам подробный финансовый отчет. Четыре раза в году они контролировали ее деятельность с помощью квартальных отчетов, и четыре раза в году фирма выплачивала дивиденды из своих доходов.

Якокка спросил себя: если для акционеров существует система квартальных отчетов, то почему в фирме не существует системы таких же отчетов среди управляющих? И он начал разрабатывать

---

* **Продолжение.** Начало см.: ЭКО. 1992. № 10.

систему управления, которая применяется и поныне. В течение многих лет он регулярно задавал своим ведущим работникам (и требовал от них, чтобы они в свою очередь задавали и своим ведущим работникам) несколько элементарных вопросов: «Какие задачи вы ставите себе на ближайшие три месяца? Каковы ваши планы, приоритеты, надежды? Что вы намерены предпринять для их осуществления?»

На первый взгляд такая практика выглядит как примитивный способ обязывать служащих представлять своему боссу отчеты о своей работе. Разумеется, это так, но лишь отчасти. Система квартальных докладов заставляет служащих отчитываться и перед собой. Она не только вынуждает каждого менеджера обдумывать собственные цели, но и служит также надежным способом напоминать людям о необходимости не предавать забвению свои мечты.

Регулярно раз в три месяца каждый менеджер садится за стол рядом со своим начальником, чтобы обсудить итоги сделанного и наметить цели на следующий квартал. Если у них достигнуто согласие, менеджер оформляет их в виде письменного документа, который начальник визирует. Из уроков Макнамары Якокка усвоил, что письменное изложение идеи — это первый шаг к ее претворению в жизнь. В разговоре можно высказывать смутные и нелепые идеи. Когда же вы излагаете свои мысли на бумаге, происходит нечто такое, что побуждает вас вникнуть в конкретные детали. При этом гораздо труднее ввести в заблуждение самого себя или кого-либо другого.

Система квартальных докладов представляется почти элементарной. Но она эффективна! Эффективность ее обусловлена рядом причин. Во-первых, она позволяет человеку быть самому себе хозяином и самому определять свои задачи. Во-вторых, она делает его труд более плодотворным и заставляет проявлять инициативу. В-третьих, она способствует продвижению новых идей до самого верха. Квартальные доклады заставляют менеджеров обдумать и взвесить итоги своей деятельности, свои планы и способы их реализации. Лучший метод для стимулирования новых подходов к решению возникающих проблем трудно отыскать.

Другое преимущество системы заключается в том, что люди всегда на виду, ведь им приходится каждый квартал отчитываться непосредственно перед начальником, а косвенно — и перед его боссом, и перед боссом его босса. Таким образом, хорошие работники не остаются незамеченными, а плохим не удается спрятаться за спину других.

Наконец — и это, может быть, самое существенное — система порождает диалог между менеджером и его боссом. Если менеджер и его руководитель не очень ладят друг с другом, им по крайней мере четыре раза в году приходится совместно решать, что им предстоит сделать в ближайшие месяцы. У них нет возможности

избежать этой встречи, и по мере того как они постепенно все лучше узнают друг друга, рабочие отношения между ними обычно улучшаются.

В ходе этих квартальных встреч босс обязан высказать свое отношение к каждому плану, предлагаемому подчиненным ему менеджером. Босс может сказать: «Мне кажется, что вы несколько зарываетесь, но, если вы уверены, что у вас все это получится, почему бы и не попытаться?» Или: «План разумен, но включает некоторые приоритеты, на мой взгляд, неприемлемые. Обсудим это еще раз». В ходе беседы босс может быть не только сугубо начальником, но и советником и старшим сослуживцем.

Скажем, будучи боссом какого-либо служащего, можно начать с вопроса, чего он рассчитывает добиться в ближайшие три месяца. Он может ответить, что намерен на полпункта повысить долю на рынке. В этом месте, как пишет Якокка, он бы сказал: «Отлично! Ну, а как вы намерены это сделать?»

Но прежде чем прозвучит этот вопрос, боссу вместе со служащим следует прийти к общему мнению относительно конкретной цели, которую он себе поставил. Здесь редко возникают трудности. Если и бывают расхождения, то они касаются скорее не того, что именно следует осуществить, а того, как это осуществить. Большинство менеджеров неохотно позволяют своим подчиненным чрезмерно рисковать. В действительности следует только поражаться тому, каких успехов может добиться сотрудник, хорошо разбирающийся в своем деле и получающий от своего руководителя энергичную поддержку.

Чем больше служащий ощущает, что он самостоятельно формулирует свои цели, тем вероятнее, что он головой стену прошибет, лишь бы их осуществить. Система квартальных докладов успешно действует и тогда, когда он со своим делом не справляется. В таком случае боссу обычно и говорить ничего не надо. Чаще всего он сам в этом признается, так как его провал очевиден.

В практике Якокки по истечении трех месяцев работник, не выполнявший намеченной им программы, обычно являлся к нему и сам признавал свою неудачу и подыскивал ей оправдания. Если это происходит в течение нескольких кварталов подряд, такой работник сам начинает сомневаться в своей способности справиться с делом. Он начинает понимать, что причина кроется в нем самом, а вины босса тут нет. Но даже и в этом случае обычно остается возможность для каких-то конструктивных решений. Часто он сам заявляет: «Послушайте, я не в состоянии выполнять свою работу. Это мне не по силам. Не можете ли перевести меня на другую должность?» (Не правда ли, ситуация для нашей страны невероятная?)

Для всех лучше, когда служащий приходит к такому решению самостоятельно. Любая компания теряет хороших работников, просто оказавшихся не на своем месте: они, быть может, получили

бы большее удовлетворение и достигли бы больших успехов, если бы их не увольняли, а переводили на более подходящую для них работу.

Когда действует система регулярных докладов, менеджер, не справляющийся со своими обязанностями на каком-то участке работы, может копить обиду на своего босса. Или воображает, будто причина невыполнения им своей программы кроется в том, что «босс имеет на него зуб». Можно наблюдать много случаев, когда люди годами занимали посты, не соответствовавшие их возможностям. Чаще всего администрация не располагала средствами выявить это до того, когда уже было слишком поздно.

В нормальных условиях, считает Якокка, нельзя одобрять переброску людей с места на место. Он скептически расценивал моду на последовательное перемещение администраторов из одного отдела компании в другой, как будто все профессии взаимозаменяемы. Это отнюдь не так!

В фирме «Форд», а затем и в корпорации «Крайслер» Якокка всегда добивался того, чтобы подчиненные ему менеджеры применяли систему квартальных докладов. «Так я контролирую ход дела, — объяснял он им. — И я продемонстрирую вам, как он действует. Я не настаиваю на том, чтобы вы следовали моему примеру. Но если вы ему не последуете, вам придется изобрести какую-либо другую систему, которая была бы столь же эффективной».

Применяя эту систему в течение многих лет, он сделал вывод о возможности возникновения двух проблем. Первая проистекает из того, что люди иногда откусывают больший кусок, чем могут прожевать. В ряде случаев оказывается, что нет худа без добра, так как это свидетельствует о том, что человек выкладывается и ему даже частичный успех рисуется благом. Любой благоразумный управляющий предпочтет иметь дело с теми, кто пытается сделать слишком много, а не с теми, кто ограничивается слишком малым.

Другая проблема заключается в стремлении босса вмешаться в работу подчиненного слишком рано. Поначалу Якокка был в числе худших боссов. Он не мог удержаться от искушения подтолкнуть человека, но со временем извлек нужные уроки. Как правило, система квартальных докладов обладает свойством саморегулирования; эффективнее всего она действует, если не вмешиваться в ход работы подчиненного. Функционируя автоматически, она обеспечивает конструктивную взаимосвязь людей, стремящихся достигнуть разумных, согласованных целей. А лучшего и желать нельзя.

Если бы пришлось одним словом охарактеризовать качества, необходимые хорошему менеджеру, то, как считает Якокка, все они сводятся к понятию «решительность». Можно использовать самые совершенные в мире компьютеры, можно собрать всевозможные

схемы и цифровые данные, но в конечном счете придется свести всю информацию воедино, составить себе расписание работ и действовать.

Это вовсе не значит, что надо действовать слишком поспешно. В прессе Якокку иногда изображали этаким реактивным лидером, менеджером, молниеносно принимающим решения, чем-то вроде оператора, мгновенно нажимающего кнопки на пульте управления. Может быть, временами он и производил такое впечатление, но, если бы созданный прессой образ соответствовал действительности, Ли Якокка никогда бы не смог достичь успеха в автобизнесе.

Как считает он сам, его стиль управления всегда был весьма консервативным. Если он шел на риск, то лишь после того, как технологические и рыночные исследования подкрепляли его чутье. Он способен действовать по интуиции, но только если его предчувствия базируются на фактах.

Многие менеджеры позволяют себе долгую раскачку в процессе принятия решения, особенно те из них, кто обременен слишком большим образованием. Однажды Якокка сказал Филиппу Колдуэллу, возглавлявшему компанию «Форд» после его ухода: «Ваша беда в том, Фил, что вы окончили Гарвард, где вас учили не переходить к действиям, пока не станут известны все факты. В нашем распоряжении имеется 95% фактов, но вы затрачиваете еще шесть месяцев на то, чтобы добыть последние 5%. К моменту, когда вы их, наконец, добыли, оказывается, что они уже устарели. Вся жизнь — это фактор времени».

Настоящий лидер предприятия не может действовать в таком духе. Конечно, вполне естественно желание получить в свое распоряжение информацию обо всех фактах. Когда дело касается затраты 300 миллионов долларов на создание нового изделия, хочется быть абсолютно уверенным в том, что находишься на верном пути.

Но реальная жизнь просто не укладывается в такую схему. Разумеется, менеджер обязан собрать возможно больше информации и прогнозных оценок. Но в какой-то момент приходится довериться интуиции, пойти на риск. Во-первых, потому, что даже правильное решение оборачивается ошибочным, если оно принято слишком поздно. Во-вторых, потому, что, как правило, такой вещи, как абсолютная уверенность, не существует. Бывают времена, когда даже самый лучший менеджер уподобляется маленькому мальчику с большой собакой, выжидающему, пока собака покажет, куда она хочет двигаться, чтобы затем повести ее именно туда.

Что входит в понятие достаточной информации для человека, принимающего решение? Когда вы решаете действовать, располагая лишь 50% фактов, этого явно недостаточно. Вам должно уж очень повезти, в противном случае понесете огромные потери. Бывают моменты, когда подобная азартная игра неизбежна, однако

такой способ вести дело ни в коем случае нельзя возводить в систему.

В то же время 100% необходимой информации никогда не удается собрать. Подобно многим другим современным отраслям, автомобильный бизнес подвержен непрерывным изменениям. Уже в 1984 году в Детройте проектировались модели на 1987 и 1988 годы. Приходится предвидеть, на что будет существовать спрос через три или четыре года, хотя менеджер не в состоянии с уверенностью сказать, чего запросит публика в следующем месяце.

Если нет на руках всех фактов, следует опираться на собственный опыт. Ли Якокка вспоминает: «Всякий раз, когда я читаю в газете, что люблю принимать молниеносные решения, говорю себе: «Быть может, он столь часто принимал такие решения, что и на сей раз у него имеется весьма четкое представление о том, как достигнуть желанной цели. До известной степени я всегда руководствовался внутренним чутьем. Я люблю настоящий бой. Никогда я не был в числе тех, кто может спокойно сидеть и бесконечно заниматься выработкой стратегии».

Однако теперь уже существует новое поколение бизнесменов, в большинстве своем обладателей дипломов магистров по управлению предприятием, которые с опаской относятся к интуитивным решениям. Отчасти они правы. В нормальных обстоятельствах интуиция не является достаточным основанием для того, чтобы предпринимать практические шаги. Но многие из этих людей бросаются в другую крайность. Они полагают, что всякую хозяйственную проблему можно структурировать и свести к анализу типичной хозяйственной ситуации. Это может быть правильно на занятиях в учебном заведении, но на практике, в деловой обстановке, должен быть кто-то, кто скажет: «Ладно, ребята, поговорили и будет. Через час надо приступить к делу».

Это применимо и к деятельности корпораций. Всегда находятся люди, которые требуют еще один-два месяца на дополнительные исследовательские работы над формой крыши нового автомобиля. Хотя само по себе такое исследование может оказаться полезным, его затягивание способно полностью нарушить производственные графики. После того как преобладающая часть необходимой информации уже собрана, наступает момент, когда вы оказываетесь во власти закона убывающей доходности.

Вот почему известная степень риска совершенно необходима. Не всякому он доступен. К сожалению, жизнь не всегда станет ждать, пока вы пытаетесь предугадать возможные потери. Иногда следует пойти на риск, а затем по ходу дела исправлять допущенные ошибки.

На протяжении 60-х и большей части 70-х годов эти соображения не имели такого большого значения, как теперь. В те времена можно было делать деньги, почти не прилагая усилий. Однако сегодня редко какое предприятие может позволить себе роскошь

медлить с принятием решений, будь то решение вопроса о замене оказавшегося не на своем месте менеджера или о планировании на пять лет вперед создания целой гаммы автомобилей новой модели.

Вопреки тому, что утверждают учебники, самые важные решения в корпорациях принимаются не коллективными органами, не комитетами, а отдельными лицами. Как утверждает Якокка, он всегда соблюдал принцип демократизма вплоть до момента принятия окончательного решения. В этот момент он становился безжалостным начальником. «О'кей, я всех выслушал, — говорил он. — А теперь послушайте, что мы будем делать».

Комитеты нужны, так как именно на их заседаниях люди обмениваются знаниями и излагают другим свои намерения. Однако когда комитеты заменяют менеджеров, производительность начинает падать.

Менеджеры должны не только обладать умением принимать своевременные решения, им принадлежит также роль мотиваторов.

Единственный способ настраивать людей на энергичную деятельность — это общаться с ними. Хотя в средней школе Якокка и участвовал в дискуссионном кружке, выступать перед публикой он побаивался. В первые несколько лет своей трудовой жизни он был застенчив и замыкался в себе.

Но все это было до того, как он прошел курс ораторского искусства в Институте Карнеги. Курс начался с обучения искусству держаться перед публикой непринужденно. Есть люди — и Якокка относится к их числу, — которые способны целый день говорить, когда их слушают один или два человека, но выступление перед большой группой приводит их в состояние нервозности. Одно из упражнений заключалось в том, чтобы в течение двух минут говорить экспромтом присутствующим о чем-то совершенно неизвестном, например, о буддийском веровании «дзэн». Можно было начать с заявления, что ты ничего об этом не знаешь, но так как приходилось для заполнения установленного времени продолжать выступление, то вскоре обнаруживалось, что все же находилась возможность сказать хоть что-нибудь. Задача состояла в том, чтобы научиться думать, стоя перед слушателями. Таким образом были усвоены некоторые основные приемы публичных выступлений. Предположим, вы хорошо знаете предмет вашего выступления, но должны помнить, что аудитория может оказаться недостаточно внимательной. Поэтому начинайте свою речь с сообщения о том, что вы намерены сказать. Затем скажите именно это. В заключение повторите то, что вы уже сказали...

Другой прием состоит в том, чтобы внушить вашей аудитории, что она должна что-то реально сделать. Неважно, что именно — написать письмо конгрессмену, позвонить своему соседу или обдумать какое-то ваше предложение. Иными словами, не покидайте трибуну, не организовав аудиторию должным образом.

Шли недели, и Якокка, по его собственному утверждению, стал чувствовать себя более раскованно. Очень скоро он был готов подниматься с места и говорить, когда ему этого и не предлагали. Ему понравилась сама возможность преодолевать себя.

По этому поводу он писал: «Мне бы только хотелось найти также такой институт, который научил бы людей слушать. Слишком много людей не может уразуметь, что подлинное общение — процесс двусторонний».

Но хорошему менеджеру способность слушать важна так же, как и говорить. В практической деятельности корпорации приходится побуждать каждого из ее работников вносить свою лепту в общее благо и стремиться изыскивать все более совершенные способы делать свое дело. Вовсе не обязательно принимать всякое конкретное предложение, но, если не ответить пришедшему с предложением человеку восклицанием: «Это чертовски интересная идея» и не похлопать его по спине, он никогда больше не обратится с новым предложением. Такого рода контакты позволяют людям почувствовать, что они действительно чего-то стоят. Если вы хотите внушить работающим у вас людям стремление хорошо трудиться и проявлять инициативу, нужно уметь внимательно слушать. Якокка признавался, что самое большое удовлетворение ему доставляло видеть, как работник, на которого аппарат уже наклеил ярлык посредственного или бездарного, на деле добивается признания, причем только потому, что кто-то выслушал его, вник в его трудности и помог ему их преодолеть.

Конечно, самый распространенный способ контактировать со своими сотрудниками — это говорить, и не с каждым в отдельности, а с целой группой. Публичная речь, которая является лучшим способом вдохновлять на труд многочисленную группу людей, коренным образом отличается от разговора с человеком наедине. Прежде всего такая речь требует серьезной подготовки. Тут приходится как следует подумать. Оратор может быть хорошо информированным человеком, но, если он тщательно не обдумал того, что намерен сказать именно сегодня и именно данной аудитории, ему незачем отнимать драгоценное время у других людей.

Очень важно говорить с людьми на привычном для них языке. Если вам это удается, слушатели скажут себе: «Боже, он сказал точно то же самое, о чем я сам думал». А если они начнут вас уважать, то последуют за вами до конца своей жизни. Причина того, что они последуют за вами, кроется вовсе не в том, что вы олицетворяете собою некое таинственное, недоступное пониманию руководство. Она в том, что вы их понимаете, что вы на их стороне.

Со своими сотрудниками Якокка стремился говорить предельно четко и откровенно. Ему представляется лучшим способом создать у них деловой настрой, если раскрыть перед ними план действий и сделать их сознательными участниками его выработки и реализации. Он считал, что обязан разъяснять им, какие задачи

ставит перед самим собой, точно так же как другие менеджеры должны собственные цели формулировать вместе со своим персоналом. Если они этого достигают, им следует воздать должное не одними лишь добрыми словами. Наиболее осязаемый способ, каким компания может признать ценность сотрудника, — это денежное вознаграждение и продвижение в должности.

Когда служащего повышают в должности, самая пора увеличить круг его обязанностей и предъявить ему более высокие требования. Когда он на подъеме, его вознаграждают за сделанное и в то же время побуждают сделать даже еще больше. Всегда следует толкать его вперед, когда он на подъеме, но никогда не следует слишком жестко с ним обходиться, когда дела не ладятся. Если он расстроен этим, вы рискуете вовсе выбить его из колеи и лишить всякого желания поправить дело. Как говаривал Чарли Бичем, «если хотите человека похвалить, сделайте это в письменном виде, а когда хотите устроить ему разнос, лучше сделайте это по телефону».

Менеджер может добиться многого, если окажется способным побудить к энергичной деятельности хотя бы одного человека.

Когда речь идет о том, чтобы предприятие двигалось вперед, вся суть — в мотивации людей. Вам следует побудить к деятельности своего подчиненного и заставить его в свою очередь побуждать к деятельности своих подчиненных.

Однажды за обедом Ли Якокка спросил известного футбольного тренера и своего друга Вэнса Ломбарди, как он представляет себе формулу успеха, как создается команда-победительница. То, что он ответил, верно для мира бизнеса так же, как и для спорта: «Начинать надо с обучения самым элементарным вещам, — сказал Ломбарди. — Игрок должен знать основные правила и приемы игры и уметь правильно выбрать позицию на поле. Далее, его надо приучить строго соблюдать правила. Это важнейшее требование дисциплины. Игру надлежит вести дружной командой, а не неорганизованной кучкой индивидуальных игроков. В команде не место солистам. Однако встречается немало тренеров в хороших футбольных клубах, игроки которых владеют техникой игры и строго соблюдают дисциплину, но тем не менее проигрывают. Здесь мы подходим к третьему требованию: чтобы уметь играть командой, ее члены должны бережно относиться друг к другу. Они должны любить друг друга. Каждому игроку следует думать о своем соседе и говорить себе: «Если я не остановлю того парня из команды противника, Полу могут сломать ноги. Мне необходимо хорошо справиться со своей задачей, чтобы и Пол сумел справиться со своей». Различие между посредственностью и талантом заключается в том, какие чувства питают друг к другу члены команды. Большинство людей называют это духом товарищества. Когда игроки проникаются этим духом, вы уже знаете, что вам досталась команда-победительница.

Выходя на футбольное поле, каждый футболист должен отдаваться игре целиком — с головы до пят. Но самое главное, в игру надо

вложить всю душу. Если повезет и подыщешь парня, способного и головой играть, и всю душу вкладывать в игру, такой парень никогда не покинет поле в роли побежденного».

В жизни приходится видеть слишком много умных и талантливых людей, которые просто не способны играть в команде. Это те самые менеджеры, о которых другие люди говорят: «Удивляюсь, почему он не продвинулся дальше?» Все мы знаем таких менеджеров, которые, казалось бы, имеют для этого все качества, но никогда не достигают больших успехов. Эти люди пробивные, они следовали своим жизненным планам, получили образование, добились хорошего места, усердно трудились. Но у них ничего не получилось, карьера не сложилась. Эти люди часто жалуются, что они сделали ложный шаг или босс их невзлюбил. В любом случае они изображают себя жертвами. И главная причина, из-за которой способным людям не удается карьера, кроется в том, что они плохо взаимодействуют со своими коллегами.

Ли Якокка пишет: «Я знаю человека, всю жизнь проработавшего в автомобильном бизнесе. Он высокообразован, отличается высокой организованностью. Он блестящий стратег, вероятно, один из самых крупных специалистов в своей компании. И тем не менее его никогда не назначали на высшие посты, и только потому, что он не умел обращаться с людьми.

Или возьмем мою собственную карьеру. Мне встречалось много людей, которые были умнее меня, и много людей, которые больше моего понимали в автомобилях. И тем не менее я их оставил далеко позади. Почему? Потому, что я жестко обхожусь с людьми? Вовсе нет. Невозможно сколько-нибудь долго добиваться успехов, набрасываясь на людей с бранью. Надо уметь говорить с ними откровенно и просто. Есть одна фраза в характеристике любого менеджера, каким бы способным он ни был, которую я не терплю; вот она: «У него не ладятся отношения с людьми». Я считаю такую характеристику убийственной... Он не умеет обходиться с людьми? Следовательно, он оказался в труднейшем положении, ибо здесь кроется самая суть управления. Ведь не с собаками, не с обезьянами имеет дело менеджер, а с людьми, только с людьми. Если он не способен правильно строить отношения с себе подобными, то какой от него прок компании? Его единственное назначение в качестве руководителя — это побуждать к деятельности других людей. Если он не умеет этого делать, он, следовательно, не на своем месте.

Затем существует проблема этакой тщеславной звезды. Людей такого типа не любят, хотя их присутствие в компании и можно терпеть, если они обладают достаточно большими способностями. В фирме «Форд» был менеджер, загоревшийся желанием оформить свой кабинет в старинном стиле. Он запросил на выполнение этой работы ни много ни мало 1250 тысяч долларов (это на одну-то комнату и небольшую ванную!) Я случайно видел сердитый ответ Генри Форда: «Хватит и 3/4 миллиона». Этот менеджер неплохо

разбирался в автобизнесе, но, по моему мнению, его склонность к шику служила признаком его неспособности эффективно играть роль менеджера.

Вспоминаю другой случай, когда Форд привлек в компанию крупного менеджера для налаживания деятельности отдела маркетинга. Его через некоторое время уволили за то, что он сотворил нечто совершенно немыслимое — нанял себе личного помощника по связям с общественностью, а оформил его на должность консультанта. Однако истина очень скоро всплыла наружу. Самой большой заботой этого менеджера являлось проталкивание на газетные страницы сообщений о его успехах. Неудивительно, что он долго не продержался на своем посту.

Вместе с тем известная степень саморекламы естественна и даже необходима. Я встречал менеджеров, слишком стеснительных или слишком боязливых в отношениях с прессой или вообще не желавших, чтобы кто-либо знал о результатах их деятельности. Я не приемлю такой стиль безликого управляющего. Если высшие управляющие не имеют какого-то личного интереса, чем же поддерживаются энергичная деятельность компании и ее конкурентоспособность?

Существует громадное различие между твердым «я», которое необходимо, и непомерным «я», которое способно действовать разрушительно. Человек, обладающий твердым «я», знает свои сильные стороны. Он уверен в себе. Он имеет трезвое представление о том, чего он может добиться, и решительно движется к достижению своей цели. Человек с непомерно раздутым «я» всегда ищет признания. Он постоянно нуждается в том, чтобы его похлопывали по спине, чтобы его похваливали. Он мнит себя чуть выше любого другого. И на своих подчиненных он смотрит свысока».

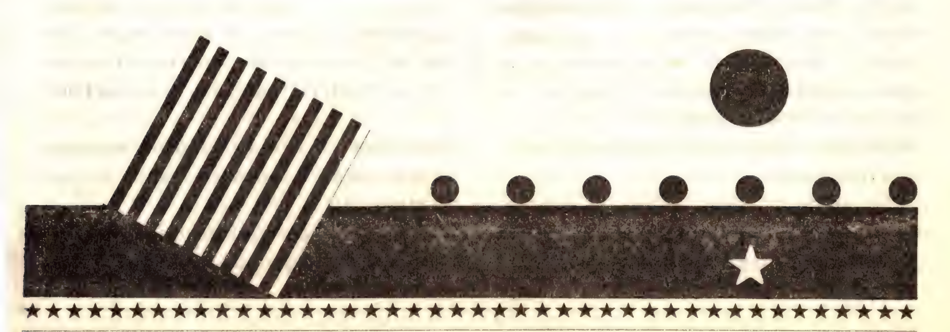
Мы уже упоминали, что Ли Якокка считал полезным заносить свои идеи на бумагу. Однако и это можно довести до абсурда. «Кое-кто находит удовольствие в превращении фирмы в бумажную фабрику. Правда, изложение идеи на бумаге обычно является лучшим способом тщательно ее продумать. Но это вовсе не означает, что все вами написанное следует доводить до сведения своих сотрудников. Самый верный способ глубоко разрабатывать идею состоит во взаимодействии с коллегами-менеджерами».

Здесь мы снова возвращаемся к вопросу о важном значении работы командой и об искусстве межличностных отношений. Взаимодействие двух или трех собеседников может оказаться необычайно плодотворным, и это сыграло большую роль в успехе Якокки. Вот почему он энергичный сторонник того, чтобы менеджеры посвящали время совместным беседам, причем необязательно на официальных встречах, а просто на прогулке, где можно в непринужденной обстановке давать друг другу полезные советы, решать различные проблемы.

Люди, посещавшие его в корпорации «Крайслер», поражались тому, что на его столе нет компьютерного терминала. Но ведь все то, что выходит из компьютера, кому-то приходится в него закладывать. Самая большая проблема, с которой столкнулся сегодня американский бизнес, заключается в чрезмерном обьеме информации у большинства менеджеров. Она кружит им голову, она их ослепляет, и они не знают, что с ней делать.

«Ключ к успеху вовсе не в информации, — пишет Якокка. — Он в людях. Поэтому для заполнения высших управленческих постов я подыскиваю лишь неутомимых работяг. Это те самые работники, которые стремятся делать больше, чем от них требуется. Они всегда доступны. Они доступны для людей, с которыми они работают, и стараются помочь им возможно лучше выполнять возложенные на них обязанности. Так уж они созданы. Но есть и такие, кто отбывает свой рабочий день от и до. Они просто хотят жить без треволнений и дожидаться указаний, что им следует делать. У них на уме одно: «Я не желаю участвовать в этой бешеной гонке. Она может сказаться на моем здоровье». Из того, что вы энергично и увлеченно трудитесь, глубоко вникаете в свое дело, вовсе не следует, что уже через неделю умрете от гипертонии! Вот почему я ищу людей напористых. Их нужно немного. Имея двадцать пять таких молодцов, я мог бы руководить правительством Соединенных Штатов.

В корпорации «Крайслер» их у меня около дюжины. Сила этих менеджеров в том, что они знают, как давать поручения другим и как вдохновлять людей на дело. Они умеют выявлять узкие места и определять приоритетные задачи. Они именно тот сорт руководителей, которые вправе сказать: «Забудьте это дело, на него уйдет десять лет. Вот чем мы должны заняться сегодня».



ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ЖИЛЬЯ В США

Система финансирования жилья в США построена на принципах кредитования его строительства и покупки. На американском рынке жилья ежегодно продается до 2/3 действующих и 1/3 — вновь построенных домов и квартир. Ежегодный оборот финансирования жилья — 300—400 млрд дол., а общая сумма неоплаченного кредита на эти цели достигла около 3 трлн дол. В стране порядка 20 тыс. кредитных учреждений, выдающих ссуды для покупки домов, и оборот каждого из них не превышает 4% общего оборота, что защищает граждан от монополии ссудодателей и обеспечивает получение кредитов на приемлемых условиях.

Рынок жилья обслуживают в основном два вида кредита: строительный заем и ипотечный кредит.

Обычная схема финансирования жилья такова: подрядная фирма (или другой застройщик) берет в коммерческом банке строительный заем (на короткие сроки — обычно до 2 лет, под высокий рыночный процент — 14—15% годовых). На эти деньги покупается земельный участок под застройку, выполняются проектные и строительные работы. Фирма обычно выступает и в качестве продавца построенных жилых домов.

Покупатель для приобретения дома (квартиры) получает в финансовом учреждении ипотечную ссуду, обеспечением которой служит недвижимое имущество, включая покупаемый дом. Ипотечный кредит оформляется закладной или актом передачи в опеку — документами, по которым в случае неоплаты долга по ссуде право собственности на недвижимость переходит к кредитору. Заемщик в срок от 6 месяцев до двух лет (в зависимости от законов штата) сохраняет право выкупа имущества при условии полной оплаты долга. Строительная ссуда погашается ипотечной при закрытии сделки по закладной.

На финансовом рынке США существует несколько финансовых учреждений, дающих ссуды под залог недвижимого имущества. Во-первых, это ССУДО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ — основной инициатор ипотечных ссуд (40—50% ипотечных кредитов). Ассоциации формируют свои ресурсы из вкладов граж-

дан под высокий процент (5—7% годовых). Таким образом, основной источник кредитования жилья — это сбережения самого населения.

ИПОТЕЧНЫЕ БАНКИ (действующие как отделения коммерческих) — второй по значению ипотечный кредитор. Эти банки являются финансовыми посредниками, они формируют свои активы из заемных средств, открывают ипотечные займы и тут же продают закладные на рынке ценных бумаг.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ также занимаются ипотечным кредитованием, их доля — 19—20% ссуд. По своей природе они не предназначены для выдачи потребительских кредитов и специализируются на деловых ссудах, однако их интерес кипотеке возрастает при снижении ставок кредита на финансовом рынке.

ВЗАИМОСБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ (КООПЕРАТИВНЫЕ) БАНКИ, так же как и ссудо-сберегательные ассоциации, формирующие депозиты из свободных средств населения, помимо потребительских кредитов кредитуют граждан и под залог недвижимости. Их доля — 9—10% ссуд.

КРЕДИТНЫЕ СОЮЗЫ — специализированные сберегательные учреждения — в последнее время также стали проявлять заинтересованность в выпуске ипотек, но их доля невелика — 1,5—2%.

Ипотечное кредитование имеет следующие основные особенности:

* ипотечный заем, как правило, долгосрочный (от 15 до 30 лет);

* ежемесячные взносы для погашения кредита;

* процентная ставка на основную массу займов, как правило, ниже рыночной (8—12% годовых), т. е. это дешевый кредит;

* сумма кредита обычно не превышает 80—90% стоимости заложенной (приобретенной) недвижимости, а 10—20% составляет первый взнос (из собственных средств покупателя); для малоимущих, а также для ветеранов вооруженных сил государство гарантирует выдачу льготных ссуд на полную стоимость дома без уплаты первого взноса;

* фактический средний срок погашения закладных — 8 лет, т. е. кредит погашается ранее обусловленного срока, что повышает степень риска и снижает уровень дохода кредитных операций в этой сфере;

* закладные поступают на рынок ценных бумаг, так как они обеспечивают постоянное получение дохода (процента). Эти особенности ипотечного кредита определяют его достаточно низкую ликвидность при высокой степени риска финансовых вложений в данную сферу, невысокий уровень дохода по закладным и ценным бумагам, выпущенным на их основе. Тем не менее ипотечный кредит вполне конкурентоспособен на развитом финансовом рынке США. Это обусловлено следующим.

При открытии ссуды под залог недвижимого имущества производится тщательная оценка степени риска кредитования —

андеррайтинг. Исследуются нынешняя и потенциальная кредитоспособность заемщика, его надежность в качестве плательщика, учитывается аккуратность в оплате других долгов. Оценке подлежит и сам дом, его реальная рыночная цена в настоящем и будущем, перспективность района его нахождения, физическое состояние и моральный износ. Основной критерий оценки — возможность его продажи по достаточной для возмещения затрат кредиторов цене в случае неисполнения обязательств со стороны заемщика. По результатам андеррайтинга подавшему заявку на ссуду предоставляется или не предоставляется кредит. Тщательно проведенный андеррайтинг существенно снижает риск неплатежа по ипотечному кредиту.

Второй фактор — это обязательное страхование ипотечной задолженности. Более 50% ипотечных займов обеспечиваются правительственной, т. е. высоконадежной страховкой. Остальные ссуды в основном также застрахованы частными страховыми фирмами.

Третье — это использование различных форм кредита, в том числе учитывающих инфляционные процессы и движение цен на кредитные ресурсы на финансовом рынке (это прежде всего ссуда с регулируемой процентной ставкой, конвертируемая закладная, ссуда с регулируемым уровнем цен, учитывающим индекс инфляции, и др.).

Самым важным в регулировании жилищного рынка США является правительственная поддержка системы ипотечного кредитования.

Обеспечение жильем по минимальным современным стандартам для всех граждан США является главной целью федерального правительства. И эта задача решается не путем строительства дешевого муниципального жилья, как в Западной Европе, а регулированием частного рынка жилья.

Основные методы регулирования — это государственное страхование ссуд, выдаваемых частными кредитными учреждениями, льготы в получении кредитов для малообеспеченных групп населения и ветеранов вооруженных сил, регулирование деятельности сберегательных учреждений — основных инициаторов ипотечных ссуд, налоговые льготы для инвесторов жилищного рынка, установление стандартов на жилье, обеспечение вторичного рынка закладных.

Для этого создана система государственных и полугосударственных учреждений с различными функциями. Это Федеральная жилищная администрация и Администрация по делам ветеранов (страхование ипотечной задолженности), Национальный жилищный банк (регулирование деятельности ссудо-сберегательных ассоциаций, регулирование сроков кредитов и стандартизация оформления ссуд, регулирование процентной ставки), Федеральная национальная ассоциация по закладным (Фэнни Мэй), Государ-

ственная национальная ассоциация по закладным (Джинни Мэй), Федеральная корпорация по закладным для жилья (Фредди Мак) — организация вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных закладными.

РЫНОК ЖИЛЬЯ В США



ПОТРЕБИТЕЛИ (ЗАКАЗЧИКИ)

ГРАЖДАНЕ, ГРУППЫ ГРАЖДАН (семьи, жилищные товарищества, кооперативы, акционерные жилищные компании)

КОМПАНИИ, ИНВЕСТИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА В НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СДАЧИ ЖИЛЬЯ В АРЕНДУ (доходные дома)

КОМПАНИИ, СТРОЯЩИЕ ЖИЛЬЕ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ СВОИМ СОТРУДНИКАМ

ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ по ипотечному страхованию:

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЖИЛИЩНАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ

АДМИНИСТРАЦИЯ ПО ДЕЛАМ ВЕТЕРАНОВ

ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ по ипотечному страхованию

КОМПАНИИ ПО СТРАХОВАНИЮ ИМУЩЕСТВА И ЖИЗНИ

Организация вторичного рынка закладных позволила существенно повысить ликвидность ипотечных ссуд, способствовала привлечению нетрадиционных инвесторов (в эти ценные бумаги охотно стали вкладывать средства пенсионные фонды, компании и фонды по страхованию жизни, частные лица), увеличению общего объема финансовых ресурсов для открытия новых ссуд, стабилизации кредитного рынка по закладным. Государственные инвесторы доминируют на вторичном рынке закладных — более 90% общего объема.

КОНДОМИНИУМ
(совместная собственность на недвижимость)

Виды собственности	Основные характеристики
СОВМЕСТНОЕ ВЛАДЕНИЕ JOINI TENANCY	У совладельцев один титул на недвижимость, равные доли совладельцев в недвижимости * Доля в недвижимости не передается по наследству * После смерти одного из совладельцев его доля переходит к другим совладельцам * Прекращение совместного владения после всех, кроме одного владельца * Имущественные взыскания к одному из совладельцев на доли других не распространяются
НЕРАЗДЕЛЬНОЕ ВЛАДЕНИЕ TENANCY BY THE ENTIRETY	* Один титул на недвижимость * Существует только между мужем и женой * Имущественные взыскания на недвижимость могут быть наложены только за общие долги совладельцев * Прекращение совладения после смерти одного из владельцев, развода или аннулирования контракта
ОБЩЕЕ ВЛАДЕНИЕ TENANCY IN COMMON	* Каждый совладелец имеет раздельный титул на свою долю в недвижимости * Доли совладельцев в имуществе могут быть неравными * Со смертью совладельца его доля в недвижимости передается по наследству * Совладелец имеет право продажи своей доли * За долги одного из совладельцев может быть обращено взыскание на его долю недвижимости

Виды собственности	Основные характеристики
КОЛЛЕКТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ COMMUNITY PROPERTY	* Собственность, совместно нажитая мужем и женой в период брака * Доли в имуществе не выделяются * Не распространяется на: — раздельно унаследованное имущество — собственность, приобретенную до брака — собственность, приобретенную из раздельных средств (например, из фонда социального обеспечения)
ПАРТНЕРСКОЕ ВЛАДЕНИЕ TENANCY IN PARTNERSHIP	* Ведущая форма собственности нескольких лиц, помимо семейной (корпоративная) * Раздельный титул на доли совладельцев * Доли партнеров могут быть неравными * После смерти одного из совладельцев действует безусловное первоочередное право на выкуп доли умершего другими совладельцами

ВИДЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

ВИДЫ	ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ	+ ДОСТОИНСТВА — НЕДОСТАТКИ
1. Стандартная закладная с фиксированной ставкой	* Процентная ставка не изменяется в течение срока погашения * Амортизация ссуды — ежемесячными равными платежами	+ Простота — Обесценивание доходов ипотечных кредитов в результате инфляции

ВИДЫ	ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ	+ ДОСТОИНСТВА — НЕДОСТАТКИ
2. Закладная с регулируемой ставкой (ARM)	* Ставка процента регулируется в соответствии с изменением рыночной цены капитала * Срок регулирования — раз в полгода, год или несколько лет в соответствии с условиями контракта * Процент — базисная ставка индекса, наиболее отражающего стоимость кредитных ресурсов, + мэджин (постоянная добавка к базовому индексу) * Устанавливается «потолок» роста ставки над предыдущей — обычно 7,5% * Заемщик квалифицируется при выпуске ссуды по способности выплатить максимальную ставку на 2-й год погашения	+ Учитывает цену кредитных ресурсов (снижает риск кредиторов) + Может быть выгодна и кредиторам, и заемщикам при изменении рыночной цены кредитных ресурсов
3. Закладная с Байдауном	* БАЙДАУН — одноразовый платеж в счет погашения части процента за весь срок (или часть срока) ссуды, зачисляется на специальный счет * Байдаун может распространяться на весь срок или часть срока * Дифференциация пределов погашения процента в зависимости от того, кто вносит платеж: — ограничения покупателю дома не устанавливаются; — строителю или продавцу — до 10% основного дома по закладной и до 6%, если ссуда превышает 90% стоимости заложенной недвижимости	+ Снижение ежемесячных выплат + Рост спроса на закладные — Снижение риска неплатежа для кредитора

ВИДЫ	ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ	+ ДОСТОИНСТВА — НЕДОСТАТКИ
4. Закладная с дифференцированными платежами	* Срок и ставка — аналогично закладной с фиксированной ставкой * Рост ежемесячных платежей по мере срока погашения ссуды в течение оговоренного количества лет * Первоначальные платежи не амортизируют ссуду * Применяется при квалифицировании заемщика на получение ссуды при подтверждении роста будущих доходов	+ Защищает доходы кредитора от колебания процентных ставок + Способствует росту спроса на закладные — Увеличение общей суммы процентов за весь срок по сравнению со стандартной закладной
5. Гибкая программа страхования ссуды (FLTP)	* Разновидность закладной с дифференцированными платежами * Первоначальный взнос не создает долю в собственности * Первоначальный взнос формирует закладной счет и служит обеспечением по ссуде (аналогично закладной с байдауном) * Общая сумма выплат заемщика и списаний с закладного счета равна платежам по стандартной закладной * На 5-й год погашения счет исчерпывается, а платежи заемщика повышаются до стандартного уровня	+ Преимущества заемщику (снижает ежемесячные платежи в течение первых пяти лет)

ВИДЫ	ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ	+ ДОСТОИНСТВА — НЕДОСТАТКИ
6. Закладная с обратной рентой	* Заемщик — домовладелец, дом — залог для ссуды * Ссуда аналогична ренте, выплачиваемой в процентах к оценочной стоимости недвижимости * При смерти заемщика собственность переходит к кредитору, а недвижимость продается, чем ссуда погашается * При продаже заложенного дома до смерти владельца часть стоимости идет в погашение долга кредитору * Если к истечению срока ссуды владелец жив — может быть предоставлена новая ссуда	+ Формирует дополнительный источник доходов для престарелых и пенсионеров
7. Закладная с долей в оценочной стоимости	* Заемщик получает ссуду с процентной ставкой ниже рыночной, кредитор получает долю в оценочной стоимости недвижимости * По истечении или до истечения срока погашения ссуды заемщик выплачивает его долю вместе с накопленным ссудным процентом	+ Заемщик выплачивает меньше, чем по стандартной закладной + Антиинфляционная защита средств кредитора — Сложность определения доли в связи с колебаниями ссудного процента, налоговых систем и инфляцией
8. Закладная с регулируемым уровнем цен	* Ежемесячные платежи учитывают индекс инфляции (по потребительской корзине) * Периодичность корректировки — раз в год	+ Защита кредитора от инфляции

ВИДЫ	ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ	+ ДОСТОИНСТВА — НЕДОСТАТКИ
9. Конвертируемые закладные	* Предоставляет право заемщику перейти от формы стандартной закладной к регулируемой на определенный период * Разрешенный период конверсии в любой момент — от 13 до 60 месяцев от закрытия сделки по ссуде * Первоначальная ставка обычно выше на 25—50 базисных пунктов, чем по закладной с регулируемым процентом	+ Преимущество заемщику в период снижения процентных ставок на финансовом рынке
10. Ссуда с ограниченным выбором	* Дает заемщику право перехода от закладной с регулируемой ставкой к стандартной закладной * Время конверсии — между началом 2-го и концом 5-го года от закрытия сделки по ссуде * Переход оплачивается: 100 дол. + 1/4 часть остатка основного долга	+ Преимущество заемщику при снижении процентных ставок на финансовом рынке
11. Двухнедельные закладные	* Погашение долга платежами раз в две недели * Основные условия стандартной закладной * Сокращение срока погашения ссуды	+ Снижение общей суммы процента по кредиту + Удобство выплат при получении зарплаты раз в неделю или две недели — Для кредитора — рост издержек по обслуживанию ссуды

Материал является фрагментом пакета документов «Рынок жилья», разрабатываемого Международным институтом строительства (Москва, контактный телефон 25-03-400) и его Сибирским филиалом (Новосибирск, тел. 46-73-81). Пакет может быть модифицирован по заказам областных и городских администраций, других

участников решения жилищной проблемы — строительных организаций, финансовых учреждений, страховых компаний, бирж недвижимости, а также частных лиц.

Цены и сроки поставки пакета заказчикам зависят от желаемой конфигурации пакета и типа заказчика (для области, города, ипотечного банка и т. д.). Цена полного пакета — от 1,5 до 3,0 млн руб.; она зависит и от срочности. Отдельные документы, по выбору заказчика, естественно, дешевле.

Конкретная договорная цена определяется в ТЭО, которое разрабатывается и оплачивается отдельно. Кроме того, она корректируется в соответствии с индексом инфляции.

Материал подготовили:
В. М. АГАПКИН, Л. В. ГУСЕВА, Е. П. ЖУКОВА, Е. Б. КИБАЛОВ

Целевые фонды АЛЯСКИ И КАНАДЫ

М. ПРИТС, М. РОБИНСОН

Анализируется роль траст-фондов в достижении устойчивого развития

«Устойчивое развитие» — словосочетание, слетающее свободно со многих уст. После появления в докладе г-жи Брунгланд «Наше общее будущее» оно приобрело множество значений. Авторы статьи слышали, как оно употреблялось применительно к использованию шерсти овцебыков для надомного производства женских шляпок, к добыче цинка или развитию туризма. В данной статье устойчивое развитие рассматривается как единый процесс, включающий создание рабочих мест, производство доходов, обогащение культуры и содействие достижению экологического равновесия, т. е. те понятия, которые были провозглашены на Стокгольмской конференции ООН по социальной политике и планированию национального развития (1969 г.).

Во многих ресурсодобывающих районах плата за природные ресурсы составляет значительную часть правительственного бюджета. Некоторые районы сильно зависят от средств, полученных от экспорта ресурсов. За исключением тех случаев, когда происходят открытие новых месторождений или серьезные изменения на мировых рынках, финансовый потенциал таких районов уменьшается по мере снижения производства и истощения ресурсов. Трагические последствия экономических бумов и депрессий, проистекающих из ресурсной зависимости, можно смягчить, сохраняя часть платежей за ресурсы для использования их во время спада на основе так называемых траст-фондов.

Долговременные траст-фонды — это механизм сохранения больших сумм денег, в том числе и компенсаций, получаемых местными жителями по договорам об урегулировании претензий на землю, выплат за разработку недр (роялти), пособий и земельных налогов, взимаемых правительством на развитие крупных проектов; это специальные, контролируемые государством счета, защищенные от расходования правительством. Эти фонды формируются за счет доходов от продажи природных ресурсов.

Первоначальный капитал фонда сохраняется, а доходы могут быть использованы для развития или других целей. Таким образом, фонд становится возобновимым ресурсом. Доход от траст-фонда может заменить доходы от эксплуатации ресурсов, когда их добыча уменьшится.

Долговременный траст-фонд может осуществлять как структурные, так и финансовые инвестиции сбереженного капитала. Программа структурных капиталовложений должна отражать экологические и социальные интересы, обеспечивать занятость в регионе и поднимать уровень жизни. Финансовые инвестиции могут быть вложены и за пределами данного региона, в том числе в акции, облигации и недвижимость. Они дают ежегодные доходы, увеличивающие объем фонда, и, таким образом, возрастает сумма капитала, идущего на социальные цели.

Долговременный траст-фонд также дает местным властям дополнительный, не контролируемый центром источник средств, позволяющий региону развиваться независимо от центра.

ОБЗОР ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАСТОВ НА АЛЯСКЕ И В КАНАДЕ

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КОРЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ АЛЯСКИ

Принятый в 1971 г. Закон о выплатах по урегулированию претензий на земли коренных жителей Аляски был ответом правительства США на проблемы, связанные со строительством продуктопровода. Коренные жители Аляски были намерены блокировать строительство, пока им не выплатят деньги по земельным претензиям. В обмен на передачу исторических прав на землю они получили право на владение специально обозначенными землями и денежные компенсации в размере 962,5 млн дол. США, выплаченные с 1972 по 1981 гг. Были созданы 12 региональных корпораций, которым переданы права на управление недрами, полученными денежными компенсациями и возможность производить операции в прибыльных сферах бизнеса. Для коренных жителей, не живущих в штате, получивших денежные компенсации, но не получивших землю, была создана 13-я

корпорация. Каждый бенефициарий корпорации — аляскинец или имеющий по крайней мере одну четверть крови коренного жителя Аляски, признаваемый местной общиной и рожденный до 18 декабря 1971 г. — получил 100 акций в региональной корпорации. В совет директоров корпорации могли быть избраны только держатели акций, в результате чего корпорация была вынуждена опираться на немногих опытных держателей акций.

Поощряются инвестиции корпораций в предпринимательскую деятельность в регионе: разведку нефти, добычу песка, гравия, минеральных ресурсов, заготовку леса и рыболовство. Дополнительные инвестиции вложены в торговлю, банковское дело, недвижимость и строительство.

Но инвестиции в предпринимательство не принесли процветания региональным корпорациям: доход от фондов 11 корпораций (данные для двух других не полны) равен в среднем минус 1% за период 1974—1987 гг., а доход от акций — в среднем минус 4%. Некоторые корпорации функционируют лучше, чем другие. Сказывались недостаточность инвестиционных возможностей на Аляске и противоречивые цели корпораций: с одной стороны, они должны ориентироваться на прибыль, с другой — сформировать социальные службы в регионе и поднять уровень жизни бенефициариев. Последняя цель не позволяла осуществлять инвестирование за пределами штата, где отдача была выше, а риск меньше. Хотя роль корпораций с точки зрения занятости и образования переоценить трудно, они не достигли целей содействия развитию. Тем более, что социальные цели корпораций занимают небольшой удельный вес по сравнению с получением прибыли.

АЛЯСКИНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ ПО ДОЛГОВРЕМЕННЫМ ФОНДАМ

Данная корпорация была создана в 1976 г. после проведенного в штате референдума, закрепившего фонд в конституции штата. В конце 60—начале 70-х годов выплаты за сдачу в аренду нефтяных месторождений принесли 900 млн дол.; эти деньги были быстро растрачены штатом. Жители Аляски осознали необходимость в создании механизма ограничения расходов штата и сохранения какой-то части нефтяных «благ» в будущем. В 1976 г. за счет специально выделенных из общего фонда средств был создан Долговременный фонд Аляски на условиях, что по крайней мере 25% доходов от использования ресурсов штата (главным образом, нефтяные отчисления — роялти) будут вкладываться в этот фонд. В настоящее время он насчитывает около 10 млрд дол.

У долговременного фонда Аляски три цели: сберечь часть нефтяных богатств штата, защитить их от обесценивания и вложить эти сбережения так, чтобы получить доход. Это указывает на трастовый характер фонда. Предсказывают, что Долговременный фонд станет

главным источником поступлений в бюджет штата и его роль будет возрастать по мере сокращения поступлений от добычи ресурсов.

Существуют механизмы, предохраняющие фонд от злоупотреблений правительства. Во-первых, основной капитал фонда защищен конституцией и не может быть растрачен без одобрения большинства жителей штата, выраженного на референдуме. Поскольку требуются высокая отдача от вложений основного капитала и низкий риск, большинство капиталовложений фонда осуществляется за пределами штата. Фонд управляется советом из шести распорядителей — двух представителей Аляски и четырех не находящихся на государственной службе, отобранных на основании их опыта работы в области финансировании. В число независимых директоров (т.е. не находящихся на государственной службе) входят известные бизнесмены и банкиры, а также директора корпораций коренных жителей.

Политика инвестирования формируется советом, а текущие инвестиции регулируются частными инвестиционными корпорациями.

В соответствии с намеченными на 1987 г. целями из всех инвестиций Долговременного фонда 83% было помещено в облигации, 12% — в акции и 5% — в недвижимость. Вложения в акции — это портфель разнообразных наиболее популярных акций с высоким курсом, вложения в недвижимость, распределенные по нескольким регионам и разным типам имуществ.

Долговременный фонд Аляски не связан напрямую со стимулированием экономики Аляски или финансированием инициатив, направленных на достижение устойчивого развития. Но он обеспечивает косвенную помощь экономике через выплаты дивидендов от доходов фонда каждому жителю Аляски. И что наиболее важно, это пример успешно управляемого траст-фонда, который может служить моделью траст-фонда для канадского Севера.

ТРАСТ-ФОНД СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЛЕДИЯ ПРОВИНЦИИ АЛЬБЕРТА

Этот траст-фонд (ТФСНА) был основан в том же году, что и Долговременный фонд Аляски и с теми же целями. Целью ТФСНА было сбережение части роялти за нефтяные ресурсы Альберты и их использование для диверсификации и повышения эффективности экономики провинции, а также уровня жизни ее жителей. С 1987 г. в ТФСНА не было вложено новых средств, баланс фонда остался на уровне приблизительно 12,7 млрд дол. В отличие от Долговременного фонда Аляски в ТФСНА акцент делается не на сбережении, а на развитии; все решения об инвестициях принимаются кабинетом (кроме программы капиталовложений в расширение или модернизацию основного капитала, которые ограничиваются 20% общих капиталовложений фонда и должны

быть одобрены органом местного самоуправления провинции Альберта, аналогом нашей областной администрации).

Многие капиталовложения ТФСНА были сделаны на территории Альберты: инвестиции в акции проектов по нефтеносным пескам, ценные бумаги, а также в венчурный бизнес. Основные инвестиции за пределами провинции — это ссуды другим провинциям. ТФСНА вкладывает средства в зерноуборочные машины, программы орошения, рекреационные территории провинции и медицинское оборудование. И хотя с помощью фонда можно финансировать многие виды деятельности в провинции, его способность приносить доход снижается. Основной капитал фонда уменьшается, так как на финансирование проектов используется не процент, а основной капитал.

ИНУВИАЛЮТСКАЯ КОРПОРАЦИЯ ПО РАЗВИТИЮ (ИКР)

В 1984 г. инувиалюты Северо-западных территорий получили право на собственность специально определенными землями и денежную компенсацию в размере 162 млн дол., эта сумма должна быть выплачена в течение 14 лет в виде ежегодных платежей различных размеров. На основе капиталов, получаемых по этому соглашению, был организован Инувиалютский траст — самостоятельное финансовое подразделение для разнообразных инвестиционных компаний. Траст управляется советом, избранным из членов, служивших в общественных органах управления. За «портфельные» инвестиции и инвестиции в предпринимательство отвечают две разные организации. ИКР вкладывает деньги в предпринимательство, а Инувиалютская корпорация по инвестициям (ИКИ) — в акции и облигации.

ИКР — высокодиверсифицированная компания. Инвестиции осуществлялись как внутри, так и за пределами региона, в рынки сбыта (оптовая и розничная торговля), компании по разведке и добыче нефти, компании воздушного, наземного и морского транспорта. ИКР участвовала и в некоторых совместных предприятиях. ИКИ осуществляет «портфельные» инвестиции в акции и облигации. Разделение траста на две разные организации позволяет избежать множества проблем, которые возникли на Аляске в связи с деятельностью по инвестициям.

КРИССКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ СОВЕТ ПО КОМПЕНСАЦИЯМ (КРУСК)

В обмен на право владения землями аборигенов это соглашение предоставило индейцам кри залива Джеймс определенные земли и денежную компенсацию (примерно 136 млн дол. в течение 20 лет). КРУСК — юридическое лицо, ответственное за управление фондом и инвестиции. Эта организация состоит из глав восьми крисских общин — по одному члену от каждой общины — и трех дополнительных членов. КРУСК не выпу-

скает акции, однако все представители индейцев кри, достигшие избирательного возраста, являются получателями выплат и «членами» КРУСК. Следовательно, они имеют право участвовать и получать прибыли, которые определят директора КРУСК.

КРУСК проводит консервативную инвестиционную политику. Большинство инвестиций сделано в акции и облигации североамериканских предприятий, при этом акцентируется необходимость высоких доходов при низком уровне риска. Основной капитал сохраняется, а проценты используются различными способами. Около 25% дохода реинвестируется, а остальные 75% распределяются между общинами для финансирования местных проектов и программ поддержки трапперов и охотников и покрытия расходов на ведение судебных дел.

Дочерняя фирма КРУСК, Крисская региональная компания по экономическому предпринимательству (КРКЭП) отвечает за инвестиции в предпринимательство. КРКЭП была основана на доходах КРУСК и внешнем заемном капитале. Компания владеет региональной авиалинией и строительной компанией, сделала инвестиции в недвижимость, пушную торговлю, искусство и ремесла и фирмы по заточке коньков. Крисские организации показывают возможность смешения целей, свойственных трастам и корпорациям по развитию. В них сохраняется основной капитал, инвестиции осуществляются умеренно, а доходы от инвестиций идут на финансирование средних и малых предприятий. Это устройство чрезвычайно устойчиво и может стать одной из моделей фондов для Севера.

МАКИВИКСКАЯ КОРПОРАЦИЯ

Инуиты Северного Квебека получили право на владение определенными землями и около 88 млн дол. компенсации. Корпорация имеет те же цели, что и КРУСК.

Макивикская корпорация состоит из двух частей: первая управляет компенсационными выплатами, которые идут на высокодоходные «портфельные» инвестиции с низким уровнем риска. Вторая, занимающаяся хозяйственной деятельностью, разделена на несколько дочерних компаний, типа региональной авиалинии или рыболовной компании. Две другие дочерние компании — строительная и компания по техобслуживанию — были ликвидированы, поскольку не давали прибыли. Макивикская корпорация столкнулась с проблемой нехватки инвестиций в регионе. Инвестиции в своем регионе рискованны, но дают эффект в виде увеличения занятости, инвестиции за пределами региона дают высокую отдачу при более низких уровнях риска, но не стимулируют местную экономику.

ТРАСТ-ФОНДЫ РАЗВИТИЯ И СИЛЫ МЕСТНОЙ ЭКОНОМИКИ

С самого начала развития промышленности на канадском Севере Юкон и Северо-западные территории рассматривались как кладовая невозобновимых ресурсов для промышленного Юга. Постоянная пропаганда сформировала ложное представление, что жизнеспособность экономики Севера зависит от реализации мегапроектов. В реальности же очень немногие мегапроекты были осуществлены (например, аляскинская автомагистраль, построенная в 40— 50-х годах).

В 1986 г. на Юконе административный сектор дал 46%, а малый бизнес — 45% общего фонда заработной платы; Северо-западных территориях — 36 и 41%. Соответственно, прочие источники насчитывают 9% на Юконе и 23% в Северо-западных территориях. Очевидно, что мегапроекты играют на Севере подчиненную роль по отношению к правительству и малому бизнесу.

При оценке роли мегапроектов как основы для завтрашнего Севера следует более реалистично учитывать долгосрочные выгоды от повышения занятости. Хотя для постройки газопровода потребуется, возможно, 5000 рабочих, для всей системы нужно лишь 213 служащих-эксплуатационников. Из них около 140 составляют техники, подсобные рабочие, работники коммунальных служб и операторы, а должностей, требующих высокой квалификации, будет около 70. Вероятно, большинство высококвалифицированных рабочих приедет с Юга. Следовательно, мегапроект стоимостью в 5 млрд дол. создаст 140 рабочих мест для рабочих-операторов и подсобных рабочих, которые нужны будут лишь на время жизни продуктопровода — т.е. приблизительно на 30 лет. Если добавить рабочие места на газоперерабатывающем заводе или связанные с сектором снабжения, понадобится еще 500. Однако мегапроект не создаст тысяч необходимых рабочих мест для Севера завтрашнего дня. Как отмечается в докладе Специального комитета Северо-западных территорий, «наше население растет быстрее, чем в любом другом месте Канады. Для наших молодых людей, вступающих в трудоспособный возраст в период до 2000 г., мы должны создавать от 400 до 500 новых рабочих мест каждый год. Планируя более сбалансированное и устойчивое развитие, мы не должны стать жертвой философии «культа груза», когда постоянно оживляется наш интерес к мегапроектам, следующим один за другим. Статистика показывает, однако, эффективность малого бизнеса. В Северо-западных территориях это ведущий способ занятости, дающий 52% всех рабочих мест (для сравнения: правительственная сфера — 29%, все остальные — 19%)». Доклад Королевской Комиссии по занятости и безработице с характерным названием — «Полагаясь на собственные силы» — защищает «средние и мелкие

предприятия и современные формы коммуникаций и технологий с тем, чтобы полагаться на скрытые силы нашего общества».

Доклад подчеркивает важность развивающихся новых ресурсных отраслей, создания возможностей для туризма и рабочих мест в информационной области и сфере услуг. Сфера услуг в настоящее время является ведущим источником рабочих мест в Канаде.

Северные регионы занимают периферическое положение по отношению к центральным рынкам и коммерческим центрам, для них характерны изолированность и зависимость от Оттавы и крупных перемещений капитала. Для них чрезвычайно важна связь между экономикой и окружающей средой. Оживляя прибрежное рыболовство и экономику, основанную на использовании земли, северные территории сталкиваются со сходными проблемами: увеличение роста населения и предельная емкость окружающей среды. Хорошо осознана проблема достижения устойчивого развития.

Искусство достижения сбалансированного и устойчивого развития для Севера — самая серьезная проблема, с которой сталкиваются северные жители, приступающие к действию без разговоров. В недавно завершенной программе «Юкон-2000» и других местные органы управления разрабатывают долгосрочные стратегии управления развитием экономики до 2000 г. Становится ясно, что органы власти больше не могут расширяться и расти, как это было в прошлом, а изменение мировых условий торговли оставляет мало возможностей для существования лишь на основе добычи нефти, газа, минеральных ресурсов и пушнины.

* * *

Долговременные траст-фонды пригодны для достижения устойчивого развития в Арктике. Природные ресурсы, экспортируемые на иностранные рынки, будут приносить твердую валюту. Вместо того чтобы тут же тратить ее на развитие инфраструктуры, часть ее следует положить в долговременный траст-фонд.

Фонд мог бы делать капиталовложения через иностранные банки, облигации, акции и недвижимость. Эти капиталовложения будут вызывать дополнительный приток валюты. Если регионам дадут право управления собственными экспортными поставками ресурсов и своими траст-фондами, каждый регион сможет развивать собственный источник финансирования и вкладывать деньги в местное развитие. Учреждение долговременного траст-фонда вместе с передачей власти регионам приведут к большей независимости и децентрализации, появлению местного источника капиталов, которые можно будет использовать для достижения устойчивого развития.

Инвестируя и защищая от инфляции основную сумму, а также собирая проценты и дивиденды, местные бенефициарии получат средства для выплат стипендий и пособий для молодежи Севера. Фонды смогут давать гранты и ссуды предпринимателям, стремящимся заняться малым бизнесом, делать вклады в те банки и траст-компании, которые осторожно ведут свое дело, создавать программы поддержки охоты и стимулировать развитие покупательной способности местных жителей.

Учитывая опыт местных региональных корпораций Аляски, следует принимать очень осторожные решения относительно рискованных вложений в северную экономику. Будущие бенефициарии должны извлечь пользу из опыта Аляски и значительно расширить область риска как в географическом смысле, так и с точки зрения инвестиций. Полезен опыт траст-фонда сбережений наследия провинции Альберта, который в настоящее время вложил несколько миллиардов долларов в реальные услуги и производство — зерноуборочных машин, курсы обучения игре в гольф и крупную партию закладных на дома в Альберте. Необходимо тщательно определять задачи с точки зрения окупаемости капиталовложений, риска и ликвидности. В качестве инвестиционной основы любого нового траст-фонда целесообразно использовать разумное сочетание правительственных облигаций и казначейских векселей, составляющих по крайней мере 60% основного капитала. Рекомендуются наиболее популярные акции с высоким курсом, избранные участки с недвижимостью и облигации акционерных компаний. Таким образом, деньги бенефициариев, хранимые в траст-фонде, дадут гарантированный доход в течение долгого времени для финансирования инициатив, направленных на достижение устойчивого развития.

Крупных промышленных проектов недостаточно, чтобы обеспечить сбалансированный рост северной экономики. Северные территории Канады обнаруживают дисбаланс между спросом и предложением рабочих мест. Новые крупные денежные поступления от Северного соглашения и договоров об урегулировании претензий на землю дают средства для создания устойчивой занятости в том случае, если они используются для создания траст-фондов развития. Если использовать проценты и дивиденды, полученные за счет инвестирования основного капитала траст-фонда, то следующие поколения бенефициариев смогут расширить экономическую базу Севера и, кроме того, опираться на имеющиеся силы местной экономики и малого бизнеса. Дополнительная прибыль от этого подхода будет, возможно, незначительной, но продвижение от правительства как главной действующей силы развития на Севере к инициативам отдельных лиц стало бы более соответствовать местным моделям управления окружающей средой и культуры.

Механический перенос на нашу почву системы накопления текущих доходов для обеспечения благополучного будущего субъекта права на эти доходы (население добывающего региона, аборигенные этносы) пока несет с собой колоссальный риск. Во-первых, нет механизма, который управлял бы этими фондами (портфелем акций) в интересах именно той группы населения, которую мы обозначили как субъект права. Во-вторых, рыночная экономика только внедряется в нашу жизнь, и ожидать устойчивости ее молодых структур по меньшей мере наивно, а размещать инвестиции за рубежом — непрактично. В-третьих, сам процесс управления «портфелем акций», капиталовложениями и недвижимостью потребует высокого профессионализма, специалистов, которых мы пока не имеем, тем более в среде аборигенных народов. Наконец, в-четвертых, большинство ассоциаций северных народов находятся в тяжелой зависимости от ведомств-освоителей, а многие образования, нацеленные на освоение компенсационных отчислений, и напрямую им образованы. Допустить же, чтобы из представителей коренных народов делали марионеток и «зитц-председателей» — по меньшей мере аморально.

Выход видится в том, чтобы Россия взяла на себя не только создание сети подобных фондов, корпораций и ассоциаций, но и прямое руководство ими через своих полномочных представителей. Понадобятся, вероятно, соответствующий указ Президента, положение о подобных экономических структурах, а также страховые обязательства России, гарантирующие определенный уровень дохода на первых порах их существования. В конце концов, почему бы не воспринимать эти фонды как форму займа, государственного долга России, с соответствующей выплатой процентов? Осуществлять финансовую политику, контролировать работу этих структур мог бы Госкомсевер РСФСР, опирающийся в своей деятельности на конституцию РСФСР и уполномоченный на это соответствующими регионами и национальными образованиями. Ведь именно Госкомсевер России призван осуществлять политику освоения и развития Севера, защиту малочисленных народов, его населяющих. Это был бы дополнительный рычаг в борьбе Госкомсевера против всесильных монополий. По прошествии нескольких лет фонды, корпорации и ассоциации могли бы быть переданы под эгиду созревших и проверенных в работе местных органов.

Альтруизм — свойство богатых и преуспевающих. А пока мы живем в среде нищих и озлобленных, эгоистически ориентированных спекулятивных экономических субъектов, хотим мы того или нет, нам придется использовать реальные достижения социализма. Я не иронизирую: государственный аппарат может и должен быть использован в переходный период на полную мощность.

А. СКАЛОН

ЕЩЕ НЕ СТРАХОВАЯ, НО УЖЕ И НЕ БЕСПЛАТНАЯ

Беседа с генеральным директором медицинской страховой компании КАРНА В. Л. СЕМИНЫМ

— Валентин Леонидович, с 1 января 1993 г. вводится в действие Закон РФ «О медицинском страховании граждан в РФ». Вы участвуете в разработке новосибирской программы перехода здравоохранения к работе в условиях бюджетно-страховой медицины. Что же будет представлять собой система медицинского страхования в отечественном варианте?

— Согласно Закону все регионы России должны перейти на бюджетно-страховую форму здравоохранения. Это подразумевает гарантированный объем и гарантированное финансирование медицинской помощи.

При обязательном медицинском страховании для работающего населения страхователями являются предприятия, учреждения, организации всех форм собственности; для неработающего населения (пенсионеры, студенты, учащиеся и др.) — соответствующие органы государственного управления и местной администрации. Однако полагать, что с 1 января 1993 г. у нас заработает нормальная система медицинского страхования (как она функционирует в развитых странах мира), конечно, нельзя. Правильнее будет сказать, что начнет реализовываться государственная программа финансирования здравоохранения с элементами страховой медицины, т. е. страховые компании, участвующие в системе обязательного медицинского страхования, будут непосредственно рассчитываться с лечебными учреждениями за оказанный объем медицинской помощи.

За определенными территориями будут «закреплены» конкретные медицинские страховые компании, получившие предварительную лицензию на право заниматься этой деятельностью. Страховые компании заключают договор с местными органами, которые будут выступать страхователями работников бюджетных организаций, неработающих и работников временно нерентабельных государственных предприятий (рентабельные предприятия будут выбирать страховую компанию по своему усмотрению). Но в этих договорах предусматривается, что средства, которые страхователь должен перечислить страховщику, направляются в областной фонд обязательного медицинского страхования, учрежденный при администрации области. В него поступают средства из бюджета и от предприятий в размере 11,8% от фактически начисленного

фонда оплаты труда, что в пересчете составляет 2331 руб. в год на одного человека (с последующей индексацией). Естественно, что у высокорентабельных предприятий процент отчисления на страховую медицину даст большую сумму, а у какого-нибудь разоряющегося совхоза этот показатель будет значительно меньшим (например, 700 руб.). Где взять остальное? Для этой цели и создан фонд, который будет заниматься перераспределением средств и выполнять перестраховочную функцию. Из всех поступивших средств 20% резервируется в фонде на перестраховочные цели (страховка страховых компаний), а остальные суммы в течение года частями поступают на расчетный счет страховых компаний для оплаты лечебным учреждениям.

— Предусмотрено два вида медицинского страхования: обязательное и добровольное. Сохранится ли в программе обязательного медицинского страхования тот объем медицинской помощи, который оказывался в прошлые годы?

— В территориальной программе по обязательному медицинскому страхованию (которая, кстати, шире республиканской) четко указано, какой объем медицинских услуг — доврачебной, поликлинической, стационарной помощи и каким категориям населения должен оказываться бесплатно (в рамках отчислений из госбюджета и от предприятий). Рассчитывая норматив отчислений в размере 11,8% от фактически начисленного фонда оплаты труда исходили из того, что объем медицинской помощи сохранится на уровне 1991 г. Однако весь вопрос в том, насколько сейчас экономическая ситуация позволит собрать эти средства. Если общая сумма, собранная в фонде, будет меньше прогнозируемой, то и объем территориальной программы может несколько сократиться. Но в любом случае необходимая медицинская помощь будет оказана. Государство это гарантирует.

— Первый шаг в страховой медицине — это стандартизация и классификация болезней и медицинских услуг. Что делается в этом направлении?

— Сейчас лечебными учреждениями заканчивается разработка МЭС (медико-экономических стандартов). Это большой свод таблиц по каждому лечебному учреждению, отделению с перечнем всех основных заболеваний, которые в нем лечат. В МЭСах указаны набор диагностических мероприятий и схема лечения, которая обязательна к применению при данном заболевании, определено количество дней, в течение которых это заболевание должно быть вылечено, и критерии качества лечения. Под контролем качества понимается, что объективные и субъективные показатели в результате проведенного лечения должны соответствовать определенным заданным параметрам. При соблюдении всех стандартов УКЛ (уровень качества лечения) равняется 1. Если УКЛ, скажем, 0,85, то

медицинской страховой компанией проводится экспертиза. В случае, когда уважительных причин, по которым УКЛ был снижен, не находится, то оплата за оказанное лечение уменьшается на соответствующий процент (в данном случае 15) и на это лечебное учреждение накладываются штрафные санкции. Вот почему плохо лечить становится экономически невыгодно.

— Невыгодно будет, следовательно, держать и неквалифицированных медработников?

— Да, с переходом к бюджетно-страховой медицине, безусловно, будет произведена реорганизация лечебной сети. По Закону все лечебные организации должны пройти аккредитацию и лицензирование (соответствующие положения уже разработаны и лицензионные комиссии созданы) на право заниматься определенными видами медицинской помощи. В первое время, с учетом нашего реального состояния, все лечебные учреждения будут аккредитованы и лицензированы по ряду моментов условно. А вот все замечания, сделанные лицензионными и аккредитационными комиссиями по каждому лечебному учреждению, должны быть в течение года устранены. Иначе лечебные учреждения будут закрываться, реорганизовываться или перепрофилироваться. Подобную реорганизацию лечебно-профилактической сети можно было бы провести в более короткие сроки и самыми крутыми методами, но необходимо учитывать и материальное состояние здравоохранения, и то, что в результате предстоящих изменений какое-то количество медработников высвободится и нужно время для их переквалификации. Но приходится признать, что при новой модели здравоохранения не все медицинские работники найдут в ней свое место и часть их, менее квалифицированная, вынуждена будет уйти. Да и психологическая неподготовленность медицинского персонала к новой системе — большая проблема, потому что не все медики могут понять, как за оказание медицинской помощи, за выполнение клятвы Гиппократа они должны с больного брать деньги.

Но есть и обратная сторона медали. Мы еще только приступаем к формированию страховой психологии у населения. Сегодня для большинства из нас платить за свое здоровье — нонсенс.

Но если раньше здоровье, так сказать, было категорией абстрактной, то сейчас это воистину становится категорией экономической. Уже очень четко обозначилась тенденция резкого сокращения количества обращений в поликлиники, все больше свободных коек и в стационарах. Понятно, что мы не стали здоровее, но в связи с нынешней ситуацией в стране желающих поболеть существенно поубавилось. И даже те люди, которые обращаются в поликлинику, зачастую отказываются от больничного листа, предпочитают болеть «на ногах, в обеденный перерыв и после работы». Но мы, медики, прекрасно понимаем, что это временный спад, а затем мы получим всплеск, но уже, к сожалению, запущенных заболеваний.

Этот переходный период необходим и для кристаллизации самой модели обязательного медицинского страхования, в которой одну из главенствующих ролей будет играть механизм взаиморасчетов между страховыми компаниями и лечебными учреждениями и система экспертных оценок за качество лечения. У нас в области создается РЭЦ (расчетно-экспертный центр), в котором разработана единая методика расчета цен за оказанные медицинские услуги. Предполагается, что РЭЦ возьмет на себя функцию контроля за экономическим обоснованием стоимости медицинских услуг. На договорных условиях с медицинскими компаниями окажет последним помощь во взаиморасчетах с лечебными учреждениями.

— Страховые медицинские компании — это коммерческие структуры, но не совсем понятно, за счет чего они смогут получать прибыль?

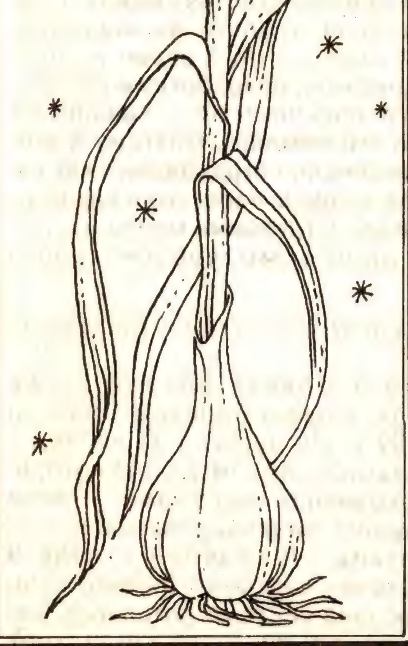
— Действительно, в области обязательного медицинского страхования трудно предположить материальные выгоды для страховых компаний, так как платежи, поступающие в компанию, рассчитаны из количества застрахованного контингента и финансироваться компании будут частями в течение года. На содержание самой компании медицинского страхования предполагается выделять 4% средств, поступающих в компанию. Если принять во внимание большое количество застрахованных, значительный объем экспертной работы (экономической и медицинской), разработку и использование современного программного обеспечения с созданием единой информационной системы, то это немного. Поэтому в экономическом плане обязательное медицинское страхование как государственная программа социальной защиты населения каких-то коммерческих выгод не предусматривает. Страховые компании могут получать прибыль, реализуя программы добровольного медицинского страхования.

— Итак, готова ли область к переходу на систему обязательного медицинского страхования?

— Решением сессии областного Совета обязательное медицинское страхование жителей Новосибирской области вводится досрочно, с 1 сентября 1992 г. Но реально за период с сентября по январь будет накоплен стартовый капитал, без которого переход на новую модель здравоохранения невозможен. Время до конца года отводится на проведение лицензирования и аккредитации лечебно-профилактических учреждений города и области, лицензирования самих страховых компаний (сейчас в Новосибирске их около 20), будет заключена система договоров (лечебное учреждение — страховая компания — предприятие), изготовлены и розданы страховые полисы. Задел создан неплохой, но нельзя забывать самое главное: здоровая медицина возможна только при здоровой экономике, а этого, к сожалению, пока нет.

Беседу записал Е. БЕКЕТОВ, кор. ЭКО

ОНИ НАС КОРМЯТ И ЛЕЧАТ *



* Продолжение. Начало см. ЭКО, 1992, № 10.

КАПУСТА. Ее высоко ценили еще в древности. Почетное место ей отводили древние египтяне, греки и римляне. Олимпийский чемпион по кулачному бою Пифагор, более известный нам как философ и математик, писал, что капуста поддерживает бодрость и веселое, спокойное настроение духа.

Диапазон целебного действия капусты очень велик. Все виды капусты содержат большое количество полезных веществ: калий, кальций, магний, серу, фосфор, железо, йод, витамины, аминокислоты. Особенно важно то, что солей калия в ней больше, чем кальция, а это препятствует задержке жидкости в организме.

Белокочанная капуста содержит немало витамина С, особенно в наружных листьях. Особенно много его в свежих зеленых листьях (вот почему их не надо выбрасывать) и в ранних сортах. В капусте витамин С не разрушается, как в других овощах, при хранении и квашении, при тепловой обработке его количество даже увеличивается. И хотя по содержанию этого витамина капуста уступает другим фруктам и овощам, это компенсируется разнообразием других витаминов.

Фолиевая кислота, которая содержится в зеленых листьях и ранней капусте, стимулирует кроветворение и обменные процессы. Больным с заболеваниями крови рекомендуется капуста или сок из нее в сыром виде, так как фолиевая кислота разрушается при тепловой обработке.

В капусте обнаружен противоязвенный витамин У.

Противосклеротическими свойствами капуста обязана тартроновой кислоте, препятствующей отложению жиров и холестерина (при тепловой обработке она разрушается). Много в ней и холина, регулирующего обмен жиров. Поэтому свежая капуста и сок из нее рекомендуются больным атеросклерозом, ишемической болезнью сердца, желчнокаменной болезнью, диабетом.

Особенно целебное воздействие на организм оказывает капустный сок — это хорошее средство для заживления язвы желудка и двенадцатиперстной кишки, он улучшает обмен веществ, состояние нервной системы, работу желудочно-кишечного тракта. Сок принимают по стакану 3 раза в день за 45 минут до еды.

Очень низкая калорийность капусты в сочетании с богатым набором витаминов и биологически ценных веществ делают ее незаменимой в питании людей с атеросклерозом и избыточным весом.

Заметим, что квашеная капуста сохраняет все эти ценные свойства и служит зимой и весной для россиян чуть ли не единственным (во всяком случае, наиболее доступным и дешевым) источником витаминов.

Очень хорошо лечит капуста (свежие или сваренные в молоке листья, смешанные с отрубями, яичным белком) всевозможные наружные раны, язвы, экземы.

Для любителей голубцов заметим, что весной и в начале лета капустные листья с успехом можно заменить большими листьями конского щавеля — вкусно и полезно!

ЛУК РЕПЧАТЫЙ. Он богат фитонцидами, витаминами и другими биологически ценными веществами. Снижает свертываемость крови и очень полезен при поражениях сосудов, тромбофлебите и атеросклерозе. Поэтому сырой репчатый лук рекомендуется регулярно есть немолодым людям. Согласно данным болгарской фитотерапии, если съедать каждый день на ночь одну небольшую луковицу, можно вылечиться от гипертрофии предстательной железы. По рекомендации врача лук применяют для лечения колитов, атонии кишечника, а также атеросклероза сосудов мозга, склеротической формы гипертонии, поскольку он усиливает деятельность желудочно-кишечного тракта, стимулирует сердечно-сосудистую систему.

Лук — испытанное средство при простудных заболеваниях, кашле, ангине. Сок лука с медом (1:1) применяют при застарелом кашле, бронхите. Рецепты от гриппа: натереть на терке луковицу, залить 0,5 стакана горячего молока (не кипятить), настаивать в теплом месте, выпить на ночь. При насморке можно использовать луковый сок, разведенный водой, как капли, или смочить им ватные тампоны. Фитонциды лука убивают болезнетворные микробы, поэтому все эти средства хороши и для профилактики гриппа.

Печеная луковица, приложенная к фурункулам, ожогам, мозолям, очень быстро принесет облегчение.

ЧЕСНОК. Ему, как и репчатому луку, издавна приписывали чудодейственную силу. В Древнем Риме он входил в обязательный рацион легионеров. Греки приписывали ему свойство поддерживать мужество. Фитонциды чеснока после его измельчения выделяются в течение 10 дней, в то время как у других растений «живут» лишь несколько минут. Он обладает противомикробными, противогрибковыми и противоглистными свойствами.

Чеснок богат селеном — микроэлементом, свойства которого, изученные в 60-е годы, вызвали бум восторгов. Без селена нет здоровья! Селен вместе с витамином Е спасает сердца! Селен продлевает молодость! Селен спасает от рака!

И действительно: в наше время сердечно-сосудистых заболеваний чеснок — одно из лучших средств против склеротических изменений сосудов. Он обладает свойствами снижать давление, усиливать сердечные сокращения, расширять сосуды. Он лечит атеросклероз и гипертонию, предупреждает развитие инфарктов и старческого маразма. Чеснок смягчает последствия избыточного потребления жиров, излишка холестерина. Экспериментально доказана его способность приостанавливать развитие раковых клеток.

Чеснок эффективен против ожирения, восстанавливает состав крови и улучшает процессы обмена. Еще не все его чудодейственные свойства изучены: появились сооб-

щения, что в нем содержатся вещества гормонального действия. С ними, видимо, связано омолаживающее действие чеснока.

НАСТОЙКА ИЗ ЧЕСНОКА: 40 г размятого чеснока настаивать в закрытом стеклянном сосуде в 100 г спирта или водки. Сосуд держать в темном месте. Можно для улучшения вкуса добавить мятные капли или лимонный сок.

Китайской медицине приписывается СРЕДСТВО, ОЧИЩАЮЩЕЕ СОСУДЫ и делающее их эластичными. 350 г чеснока потолочь в деревянной или эмалированной миске, залить в стеклянном сосуде 200 г 96-процентного спирта, плотно закрыть, поставить в темное прохладное место на 10 дней. Затем процедить через марлю и настаивать 2—3 дня. Принимать с 50 г холодного молока 3 раза в день строго по схеме: первый день — 1 капля (завтрак), 2 капли (обед), 3 капли (ужин). Второй день — 4 капли (завтрак), 5 капель (обед), 6 капель (ужин). Третий день: 7, 8, 9 капель; дойти до 15 капель к концу 5 дня. Шестой день — 15, 14, 13 капель, и так, последовательно уменьшая, дойти до 1 капли на ужин. На 11-й день принимать по 25 капель 3 раза в день, и так до тех пор, пока не будет выпита вся настойка. Повторять лечение рекомендуется через 5 лет. Считается, что это лекарство предупреждает инфаркты, инсульты, стенокардию, атеросклероз, лечит от головных болей и восстанавливает зрение.

ХРЕН. Усиливает деятельность желудочно-кишечного тракта, повышает аппетит, помогает при пониженной кислотности, заболеваниях желчного пузыря, атонии кишечника.

Издавна известны способы лечения хреном сердечно-сосудистых заболеваний — стенокардии, ишемии. Натирают чайную ложку хрена, добавляют столько же меда. Съедают эту смесь натощак за час до завтрака.

Соус из хрена — одно из немногих средств, очищающих организм от слизи. Чтобы приготовить его, берут 150 г кашицы хрена и сок 2—3 лимонов. Принимают 2 раза в день по пол чайной ложки натощак. Соус не должен стоять в холодильнике больше недели. Вначале его прием может вызвать неприятные ощущения, но лечение не надо прекращать. Когда эти ощущения исчезнут, следует провести курс лечения соком моркови и редьки.

Это помогает вывести из организма слизь, растворившуюся благодаря хрену.

РЕДЬКА. Сильнейшее лекарственное средство, известное медицине с древнейших времен — ее изображения можно увидеть даже на пирамиде Хеопса. Она содержит много минеральных солей (калия, кальция, магния, железа, фосфора, серы). Особенно много в ней витамина С. Биологически активные вещества редьки возбуждают аппетит, стимулируют выделение желудочного сока, способствуют пищеварению.

Сок редьки — испытанное средство от кашля. Нужно выдолбить в редьке внутреннюю часть и положить туда немного сахару или меду. Редьку поставить в банку с водой, чтобы хвостик был в воде. Сок пьют по чайной ложке 3—4 раза в день. Он усиливает и отделение желчи.

Так как сок редьки сильнодействующий, лучше принимать его в сочетании с соком моркови. Это помогает убрать из организма слизь, которую растворяет хрен, восстанавливает слизистые оболочки и поэтому хорошо лечит тонзиллит, ангину и другие заболевания носоглотки.

Подготовила Т. БОЛДЫРЕВА



Желание, а главное, умение хорошо работать в наше время ценятся очень высоко. Когда про человека говорят: «Он весь в работе. Работа для него — это жизнь. Он настоящий работоголик», то чаще всего это воспринимается однозначно положительно. Да и, казалось бы, как может быть иначе? Но давайте посмотрим на эту проблему с другой стороны — глазами специалиста.

РАБОТОГОЛИЗМ: ПРИВЕТСТВОВАТЬ ИЛИ ЛЕЧИТЬ?

Ц. П. КОРОЛЕНКО,
зав. кафедрой психиатрии НГМИ,
Новосибирск

Работоголик работает не из-за экономической необходимости, для него работа не просто одна из составных частей жизни, — она заменяет собой привязанность, любовь, развлечения, другие виды активности. Для работоголика работа и связанные с ней события всегда важнее, чем люди и общение с ними. Работа до такой степени поглощает энергию и эмоции работоголика, что он не способен поддерживать равновесие, включаться в другие формы активности, получать удовольствие от общения с людьми, увлекаться, проявлять симпатии, сочувствие, эмоциональную поддержку даже наиболее близким людям. Работоголизм — это один из способов ухода от реальности (аддикция)

ЖИЗНЬ — ЭТО РАБОТА

Одна из важных особенностей работоголизма — стремление к постоянному успеху и одобрению со стороны окружающих. Работоголик нуждается в положительной оценке своей деятельности, боится потерпеть неудачу, «потерять лицо», быть обвиненным в некомпетентности, лености, оказаться хуже других в глазах начальства. Он не умеет полноценно отдыхать, так как мысли продолжают фиксироваться на работе и связанных с ней социальном одобрении и успехе. Сколько-нибудь длительный психологический комфорт для него невозможен, так как успех сопровождается мыслями о недостаточности сделанного, страхом «проиграть» в конкурентной борьбе. Работоголик отчуждается от семьи, друзей, все более замыкаясь на собственных переживаниях.

Работоголик стремится выполнять свою работу только «на отлично». От самого себя он тоже требует совершенства, оценивая его в рамках успеха в работе, что выдвигается как единственно правильное отношение к жизни. Таким образом, работа отождествляется с жизнью.

Работоголизм сопровождается личностными изменениями, затрагивающими прежде всего эмоционально-во-

левую сферу. Работоголик старается избегать ситуаций, в которых требуется его активное участие, в том числе от участия в обсуждении семейных проблем, в воспитании детей. Работоголик предпочитает общаться с неодушевленными предметами (иногда с животными), а не с людьми, так как в этом случае он в состоянии контролировать их, имеет возможность не решать межличностных проблем, не выходить за пределы узконаправленных эмоциональных реакций, не преодолевать возникающие в контактах с людьми сложности.

Постепенно работоголик отчуждается от продуктивного (исключая профессиональные темы) общения. При этом он уверен, что у него «все в порядке», что контакты с людьми у него такие же, как у других, что иного ему и не нужно, так как не следует «будить спящую собаку» и оказываться перед необходимостью решать жизненные и собственные проблемы. Такие убеждения изменяют личность: работоголик стремится избегать всего неприятного, вызывающего психологический дискомфорт, эмоциональную боль.

В психологическом состоянии работоголика доминирует чувство тревоги, не покидающее его даже во время отдыха. Оно связано с необходимостью поддерживать в глазах окружающих, включая членов своей семьи, имидж компетентного, преуспевающего человека. Специфической особенностью работоголизма, отличающей эту аддикцию от других форм (например, от наркоманий или алкоголизма), является то, что здесь уход от реальности маскируется продуктивной деятельностью, в то время как на самом деле работоголик прячется от необходимости решать личные и семейные проблемы.

По мере прогрессирования работоголизма теряется возможность получать удовольствие от всего, не связанного непосредственно с работой: в выходные дни или во время отпуска возникают психологический дискомфорт, неудовлетворенность собой, ощущение пустоты. Работоголик может быть активным в сексуальных отношениях, но к сексу он относится механически, стараясь, чтобы он не был связан с межличностными отношениями, симпатией и сочувствием к партнеру (партнерше). В них работоголик видит не личность, а просто сексуальный объект.

Работоголизм трудно распознается как окружающими, так и самим работоголиком. Поскольку успех и благополучие оцениваются часто по количеству зарабатываемых денег, в лучшем случае — по результатам трудовой деятельности, создаются благоприятные условия для развития работоголизма, так как у работоголика воспитывается чувство значимости, силы, появляется повышенная самооценка и он не в состоянии увидеть нарастающие изменения в эмоционально-волевой сфере, приводящие к серьезным последствиям.

РАБОТОГОЛИКАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ?

Члены семей работоголиков испытывают хроническое психоэмоциональное напряжение. Их дети, жены, мужья становятся зависимыми и своими действиями способствуют развитию аддикции. Жена работоголика «приспосабливается» к нему, она отказывается от собственных эмоций, своего видения ситуации, стремится обеспечить «условия» для мужа, оберегая его от контактов с детьми («отец очень устал на работе»), избегая конфликтов, выяснения отношений. В семьях работоголиков устанавливается своеобразный кодекс поведения.

Одно из правил этого кодекса — всячески избегать открытого выражения

эмоций, обсуждения серьезных проблем, не допускать критики действий работоголика, который «всегда прав». Отрицательные эмоции, обида, злость, чувство несправедливости подавляются, вытесняются в подсознание. Создается впечатление, что в семье нет проблем и внешне она вполне респектабельна. Такой имидж поддерживается как внутри семьи, так и в глазах общества. Работоголик, как правило, не считает себя неправым или виноватым, в своих неуспехах он обычно обвиняет других, и продуктивное обсуждение возникших проблем невозможно.

Дети в подобных семьях не получают от родителей достаточно эмоционального тепла. Их учат тому, что они должны быть во всем совершенными, стремиться к успеху любой ценой. Дети чувствуют, что родительская любовь зависит от их «конкурентоспособности», от конкретных достижений. Родителей интересуют не учеба как приобретение знаний, а оценки, место в соревновании. Увлеченность математикой, музыкой и т. д. также воспринимается сквозь призму «результатов»: неуспех, поражение приводят к потере родительской любви. Таким образом, если в семье один из родителей (тем более оба) работоголик, у ребенка повышен риск развития аддикции. Когда дети вырастают и образуют собственные семьи, они легче устанавливают контакт с зависимыми личностями или аддиктами, так как они им более понятны, «разговаривают на том же языке». Такой подсознательный выбор приводит к повторению аддиктивного цикла в следующем поколении.

Но не только семейное воспитание повинно в развитии работоголизма. Большое значение имеет настрой общества на материальные блага, потребительство как основную жизненную цель, а также конкурентная борьба, стремление любой ценой вырваться вперед, стать человеком номер один, лидером.

В развитии работоголизма играют роль и более глубокие психологические причины, в частности не вполне осознаваемое чувство, что человек, позволяющий себе удовольствия, совершает грех и заслуживает наказания. Работа и только работа достойна награды и поощрения, и человек, полностью отдающийся работе, всегда прав и ко всем его недостаткам следует относиться снисходительно. Корни такого подхода можно найти в некоторых религиях, например, в кальвинистской ветви протестантизма.

РАБОТОГОЛИЗМ У НАС И У НИХ

В нашей современной ситуации экономического кризиса, снижения жизненного уровня населения, имущественной поляризации проблема работоголизма приобретает свои особенности. С одной стороны, работать приходится больше и интенсивнее, с другой — приходится ломать прежние стереотипы, искать новые возможности и подходы. Во многих случаях необходимо менять профессию, прежнюю систему ценностей. Люди, отдававшие работе всю свою жизнь, лишаются смысла жизни, потеряв рабочее место. У них развиваются тяжелые невротические состояния, депрессии, появляются мысли о бессмысленности жизни, о самоубийстве. Драматизм ситуации усиливается отсутствием квалифицированной психотерапевтической помощи, а также профессионалов, центров коррекции и терапии аддиктивного поведения, наконец общества, объединяющего лиц с идентичными психологическими проблемами (общества анонимных работоголиков).

В сегодняшних условиях человек, добивающийся успеха, зарабатывающий большие деньги, начиная с моло-

дого возраста, захватывается однонаправленной работогольной ориентацией, не имея возможности и времени развиваться как личность. Коммерциализм, потребительство, материальные блага, все более дорогостоящие символы успеха и благосостояния превращают постепенно человека в роботронное существо, действующее адекватно лишь в рамках заданной программы. Люди при этом полностью идентифицируются с работой, которую они выполняют, и оцениваются лишь по их экономическому благосостоянию. Личные качества, духовное развитие, гуманистические ценности выпадают из поля зрения.

В последние годы в таких сверхразвитых странах, как США и Япония, опасность работоголизма стала осознаваться очень серьезно. Оказалось, что работоголизм имеет чрезвычайно выраженные отрицательные стороны, которые все более сильно проявляются в длительной перспективе. Работоголики плохо адаптированы к меняющейся ситуации, у них страдает творческий подход к делу, снижены интуиция, чувство нового. Они консервативны, догматичны, сопротивляются переменам. Работоголики не умеют радоваться, быть веселыми, жизнерадостными, они не способны создавать благоприятный психологический климат на производстве. Они часто болеют, теряют работоспособность, так как не обращают внимания на свое физическое и психическое состояние. В стрессовых ситуациях у них нередко возникают психопатологические реакции: подозрительность, тревога, раздражительность, депрессия, потеря мотиваций. Все это, естественно, не только отрицательно сказывается на выполнении ими своих обязанностей, но и влияет на других членов производственного коллектива.

КТО ЕСТЬ КТО

Работоголизм, как и другие аддикции, имеет специфические признаки, по которым его можно распознавать и предупреждать. Работоголик может производить впечатление преуспевающего человека, не имеющего серьезных психологических проблем, однако он постоянно испытывает чувство неуверенности, страх оказаться несостоятельным. Уважение к себе у работоголика строится на иллюзиях внешних оценок, зависимость от которых приобретает болезненный, навязчивый характер. В качестве защиты они прибегают к ритуализации своих действий, придерживаются одной и той же схемы, порядка: все должно идти в соответствии с планом, каждая вещь должна иметь свое место. Соблюдается одна и та же последовательность поступков в течение дня, каких-либо нарушений стереотипа не допускается. На все это уходит много энергии. Навязчивость болезненного характера может проявляться в частых ненужных проверках правильности какого-либо расчета, совершенной работы, иногда даже в многократной проверке привычных действий — закрыта ли дверь, выключены ли электроприборы.

Работоголики крайне чувствительны к критическим замечаниям и не способны к объективной оценке критики, которая вызывает у них усиление тревоги, чувства неполноценности и приводит к взрывам раздражения с обвинением окружающих. Придавая основное значение внешним оценкам, работоголики в трудных ситуациях могут вести себя эгоцентрично, пренебрегать интересами своих друзей, сотрудников и даже своих близких, которые могут стать «врагами», если безоговорочно их не поддержива-

ют. У них ярко выражен нарциссизм, стремление манипулировать людьми, относиться к ним как к инструментам, а не как к живым людям с собственными желаниями, эмоциями, мотивациями.

Можно выделить несколько типов работоголиков. Они объединяются основными признаками этой аддикции, и в то же время на них накладывают отпечаток особенности психологического типа личности.

Наиболее подвержен работоголизму экстравертированный мыслительный тип по классификации К. Юнга. Основной психологической функцией у людей этого типа является логическое мышление. Для него характерна ориентация на определенные формулы, под которые подгоняются события, межличностные отношения. Все, что соответствует формуле, считается безусловно правильным, заслуживающим поддержки и одобрения. Все, что ей противоречит, оценивается отрицательно, вызывает раздражение, неприятие и осуждение. События, ситуации, не укладывающиеся в рамки формул, но и не противоречащие им, не вызывают интереса. Подчиняясь придуманным схемам, экстравертированный мыслительный тип с тех же позиций относится и к окружающим его людям. В отношениях с близкими такие люди жестки, порою могут быть даже тиранами. У них подавлены функции, связанные с чувственной сферой: эмоциональность в межличностных отношениях, эстетический вкус, интерес к искусству, музыке.

При развитии работоголизма эти черты заостряются, круг интересов сужается, эмоциональное напряжение растет. Работа занимает все большее место в жизни, нарушаются прежние дружественные связи, усиливается стремление максимально контролировать ситуации, окружающих людей, интересы которых не учитываются. Работоголики этого типа амбициозны, энергичны, они постоянно чем-то заняты, не умеют и не любят отдыхать. Характерны внутреннее беспокойство и тревожность, противоречие между стремлением к личной независимости и поиском одобрения, положительной оценки, поэтому они зависимы от неискренних, подобострастных, лицемерных людей.

Мы наблюдали также развитие работоголизма у лиц экстравертированного эмоционального типа. Для них характерен приоритет эмоциональной сферы, которая хорошо адаптирована, подчинена сознательному контролю. У людей этого типа чувства гармонично сочетаются с общепринятыми подходами и системами ценностей. Мышление эмоционально окрашено. Люди, принадлежащие к этому типу, хорошо адаптированы в межличностных отношениях, они доброжелательны, стараются помочь другим. Однако им присущи поверхностность, конформизм. Работоголики, относящиеся к этому типу, более социальны, они осознают мотивации других людей, не столь амбициозны.

Выполняя работу, они старались доставить этим удовольствие другим людям, прежде всего своему начальству. Работоголики этой группы, как правило, избегали конфликтов, сглаживали стрессовые ситуации, стараясь привлечь к себе расположение, угодить другим людям. Но в их нарочитом дружелюбии, контактности выявлялись неискренность и ролевое поведение. Это могло проявляться, например, в желании быть со всеми в хороших отношениях, создавать впечатление своей нужности, незаменимости, готовности всегда помочь, что сочеталось с тенденцией вмешиваться в личную жизнь своих знакомых. Отчетливо выступало стремление к расширению круга рабочих обязанностей, занятость работой (в том числе и

общественной) приобретала всепоглощающий характер.

Такие работоголики при коротком знакомстве производят впечатление эмоциональных, дружественных людей. Однако их эмоциональность — лишь часть ролевого поведения, что обнаруживается при более длительном контакте. Малознакомые люди оценивают их гораздо выше, чем их близкие, по отношению к которым они ведут себя формально, невнимательно.

СОВЕТЫ РАБОТОГОЛИКАМ

Избавление от работогольной зависимости — сложный процесс, требующий высококвалифицированной профессиональной помощи. В статье мы можем предложить лишь общие рекомендации. Прежде всего необходимо распознать в себе и своих родственниках, знакомых ранние признаки работоголизма. Важно избавиться от иррационально преувеличенных страхов — потерпеть неудачу или поражение, страха собственной неполноценности (например, интеллектуальной несостоятельности, отсутствия силы воли, лености, непривлекательности и т. д.). Необходимо также преодолеть страх перед самоанализом, попытками разобраться в особенностях своей психологии.

Выздоровление невозможно, если человек прячется от самого себя за маской «совершенства», считает, что у него нет проблем. В дальнейшем следует осознать расщепление между мышлением и эмоциями, постоянную подавленность эмоций — чувствительности, способности к состраданию, чувств симпатии, эмпатии, принадлежности, гармонии, преданности, радости существования. Эмоциональная сторона предполагает открытость к восприятию мира во всей его сложности, получение «обратного питания» от окружающих.

Для смягчения расщепления между мышлением и эмоциями могут быть использованы следующие подходы:

1) стимулировать все, что помогает лучше понимать себя и других людей, например, обучение наблюдению за реакциями, эмоциями окружающих, пониманию их мимики, выражения лица;

2) обучиться умению выслушивать аргументы, находить гармонию в обмене идеями и взглядами, получать удовольствие от приобретения новой информации, знакомства с иными точками зрения;

3) стараться избегать декларативных, не терпящих возражения высказываний, а также отрицательных эмоций во время обсуждения, дискуссий;

4) проявлять интерес к точкам зрения, идеям других людей, развивать в себе восприимчивость и способность к конструктивной, необидной для других критике, развивать отношение к окружающим как к равным, избавляться от чувств униженности или превосходства;

5) научиться распознавать в себе ранние признаки и причины враждебности, злости, сниженного настроения и предупреждать развитие этих состояний;

6) стремиться быть честным с самим собой, развивать в себе умение выражать свои истинные чувства, быть естественным, чувствовать свою личную силу;

7) научиться понимать свое настоящее «я», быть открытым к духовному пробуждению, использовать самоанализ, медитацию, развивать инстинкты, способность к творчеству.

Процесс выздоровления от работогольной аддикции длителен, требует больших личных усилий и профессиональной помощи как работоголиков, так и членов их семей и близких людей.



ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Прекрасное качество продукции гарантируем, во-первых, потому что имеем прекрасное контрольное оборудование — наши лаборатории качества и испытательные станции оснащены современными приборами для проверки конечных параметров подшипника. Во-вторых, у нас современное технологическое оборудование от традиционных поставщиков из Германии, Чехо-Словакии и ряда отечественных заводов.

У нас есть все для хорошей работы, и мы верим в свою перспективу!

Ю. О. ГАЛЬВАС,
генеральный директор
АО ROLTOM



ROLTOM

*** принимает индивидуальные заказы на изготовление любой модификации шариковых подшипников в пределах: минимальный диаметр отверстия 3 мм, максимальный наружный диаметр — 400 мм.**

ROLTOM

*** заинтересован в создании совместного предприятия с фирмами, выпускающими подшипники. Это позволит быстрее и эффективнее решать вопросы технического развития, увеличить экспорт подшипников. Нам также полезен был бы опыт управления производством в условиях перехода от государственной формы собственности к акционерной. Мы заинтересованы в сотрудничестве с предприятиями — возможными потребителями подшипников, а также с коммерческими фирмами, занимающимися их продажей.**

Вполне возможно было бы организовать производство другой продукции. Для этого уже сейчас имеются условия в виде хорошо оборудованных помещений.

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

ROLTOM предлагает:

Шарикоподшипники радиальные однорядные

Номер по ГОСТу	Номер по ISO	d (мм)	D (мм)	B (мм)	Вес (кг)	Ящичная норма упаковки (шт.)

We suggest Single-row Radial Ball Bearings

Number in GOST (USSR)	Number in ISO	d (mm)	D (mm)	B (mm)	Weight (kg)	In packed box (pieces) (p.c.s.)
6-23	623P6	3	10	4	0,0016	по заявке
25ГIV	625	5	16	5	0,005	3600
26	626	6	19	6	0,008	по заявке
200 A	6200	10	30	9	0,03	1560
300AK	6300	10	35	11	0,05	880
70-300AK	6300C3	10	35	11	0,05	880
201AK1	6201	12	32	10	0,037	1300
70-201AK1	6201C3	12	32	10	0,037	1300
6-202AK4	6202P6	15	35	11	0,045	810
302AK	6302	15	42	13	0,08	540
304AK	6304	20	52	15	0,14	300
6-304AK	6304P6	20	52	15	0,14	210
70-304AK	6304C3	20	52	15	0,14	210
408AK	6408	40	110	27	1,2	38
409AK	6409	45	120	29	1,52	25
80-409AK	6409C4	45	120	29	1,52	25
412AK	6412	60	150	35	2,8	14
226AK	6226	130	230	40	5,58	6
6-226AK	6226P6	130	230	40	5,58	6
226АКЛ2	6226M	130	230	40	7,5	6
6-226АКЛ2	6226MP6	130	230	40	7,5	6
128	6028	140	210	33	3,53	10
228АКЛ	6228M	140	250	42	9,8	5
6-228АКЛ	6228 MP6	140	250	42	9,8	5
70-228АКЛ	6228MC3	140	250	42	9,8	5
66-228АКЛ	6228MP6C3	140	250	42	9,8	5
230АКЛ	6230M	150	270	45	12,3	4
6-230АКЛ	6230MP6	150	270	45	12,3	4
70-230АКЛ	6230MC3	150	270	45	12,3	4
66-230АКЛ	6230MP6C3	150	270	45	12,3	4
244AK	6244	220	400	65	32,4	1

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Шарикоподшипники радиальные однорядные с канавкой для вставления шариков, без сепаратора Single-row Radial Cageless Ball Bearings with Ball Groove						
Номер по ГОСТу	Номер по ISO	d (мм)	D (мм)	B (мм)	Вес (кг)	Ящичная норма упаковки (шт.)
970300	6300	10	35	11	0,057	880
901007	127	7	22	7	0,014	1200
Шарикоподшипники радиальные однорядные со стопорной канавкой на наружном кольце Single-row Radial Bearings with Extraction inhibiting Groove on the Outer Ring						
50300AK	6300N	10	35	11	0,05	880
50304AK	6304N	20	52	15	0,14	300
50408AK	6408N	40	110	27	1,17	38
50409AK	6409N	45	120	29	1,50	25
70-50409AK	6409NC3	45	120	29	1,50	25
50412AK	6412N	60	150	35	2,80	14
170412AKЛ	6412NC3	60	150	35	3,47	14
Шарикоподшипники радиальные однорядные с одной защитной шайбой Single-row Radial Ball Bearings (Single-shield Bearings)						
60026	626Z	6	19	6	0,008	1800
6-60026	626ZP6	6	19	6	0,008	1800
60202AK4	6202Z	15	35	11	0,045	1056
60202Л1Ш	6202YZ06	15	35	11	0,045	1056
6-60202AK4	6202ZP6	15	35	11	0,045	810
60302AK	6302Z	15	42	13	0,08	460
6-60302AKШ	6302ZP606	15	42	13	0,08	460
6-60304AKШ	6304ZP606	20	52	15	0,14	210

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Шарикоподшипники радиальные однорядные с одной защитной шайбой (со стопорной канавкой на наружном кольце) Single-row Radial Ball Bearings (Single-shield Bearings) (with Extraction inhibiting Groove on the Outer Ring)						
Номер по ГОСТу	**Номер по ISO**	**d (мм)**	**D (мм)**	**B (мм)**	**Вес (кг)**	**Ящичная норма упаовки (шт.)**
150409АК	6409N	45	120	29	1,48	25
Шарикоподшипники радиально-упорные сдвоенные **Twin Radial Thrust Bearings**						
6-346226АЛ9		130	230	80	14,8	6
346244АЛ9		220	400	130	72,0	1
Шарикоподшипники радиальные однорядные с двумя защитными шайбами **Single-row Radial Ball Bearings (Double-shield Bearings)**						
80226АКС17	6226.2Z.LHT	130	230	40	6,13	6
80228АКС17	6228.2Z.LHT	140	250	42	8,947	5

Шарикоподшипники радиальные однорядные с двусторонним уплотнением Single-row Radial Ball Bearings with Double-side Seal						
Номер по ГОСТу	**Номер по ISO**	**d (мм)**	**D (мм)**	**B (мм)**	**Вес (кг)**	**Ящичная норма упаковки (шт.)**
4180019	609.2RS	9	24	15	0,027	по заявке
6-180504КС9	62204.2RSP6	20	47	18	0,14	280
70-180504КС9Ш	62204.2RSC306	20	47	18	0,14	280
6-180604К1С9Ш1	62304.2RSP606	20	52	21	0,192	168

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Шарикоподшипники радиально-упорные однорядные Single-row Radial and Axial Ball Bearings						
Номер по ГОСТу	Номер по ISO	d (mm)	D (mm)	B (mm)	Вес (кг)	Ящичная норма упаковки (шт.)
226902К11		14,418	31,717	9,65	0,0284	по заявке
66408АЛ9	7408ВМ	40	110	27	1,37	30
6-46226АЛ9	7226ЕМР6	130	230	40	7,4	6
6-46230 АЛ9	7230 ОЕР6	150	270	45	12,9	4
46244 АЛ9	7244 ЕМ	220	400	65	36	1
Шарикоподшипники радиально-упорные строенные Threefold Radial Thrust Ball Bearings						
6-346226АЛ10У12		130	230	120	22,2	6

The ROLTOM open joint-stock company was established on the basis of a major state-owned bearing plant in the Siberian city of Tomsk specializing in manufacture of roller bearings. The annual output is 60 million bearings of over 100 types (the opening diameters in the range of 2 mm to 220 mm, and the weight varying from 0,4 g to 72 kg). Annually approximately 10 million bearings are shipped to foreign customers, the main importer countries being the UK (1800000), France (1482000), Germany (895000), Switzerland (764000), Spain (747000), and Italy (254000).

The company is rapidly developing. Heavy investments are being made in production; industrial space is being expanded, new equipment purchased; substantial funds are allocated to research and development operations.

ROLTOM has an interest in setting up joint ventures to manufacture bearings and other products. ROLTOM is open to cooperation with companies — users of bearings and commercial firms. We are willing to consider launching the manufacture of new products using the currently vacant industrial space.

ROLTOM stands for reliability and high quality!

Our address: 634006, Tomsk, Severny Gorodok, 9.
Phones: 78-10-91 — General Manager;
75-13-84 — Deputy General Manager;
78-17-77 — Foreign Relations Service.
Telex: 128129 «Gora» Fax: 751940.



СИБИРСКАЯ ЯРМАРКА
1993 г.

1. РОЖДЕСТВЕНСКАЯ ЯРМАРКА. 12—15 января

Сувениры, подарки, народно-художественные промыслы, музыкальные инструменты, антиквариат.

Елена ПОТАПЬЕВА 23-94-692

СИБИРСКИЙ ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ САЛОН. 12—15 января

Выставка-продажа картин.

Елена ПОТАПЬЕВА 23-94-692

3. ДЕРЕВООБРАБОТКА. 27—30 января

Международная ярмарка производителей деревообрабатывающего и лесозаготовительного оборудования, предприятий мебельной промышленности.

Татьяна ЛАПИГА 23-78-54

4. СТРОИТЕЛЬСТВО, АРХИТЕКТУРА, СЫРЬЕ. 27—30 января

Выставка-ярмарка строительных и архитектурных проектов, научных разработок, строительных и отделочных материалов, машин и механизмов, используемых в строительстве, средств автоматизации изыскательских и проектных работ.

Ольга МАКАРОВА 22-79-07

5. СИБИРЬ-ХИМИЯ. 24—27 февраля

Международная ярмарка оборудования, сырья, новых технологий для химической промышленности.

Лиана МАРГЕВИЧ 22-69-30

6. СЫРЬЕ И МИНЕРАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ СИБИРИ. 24—27 февраля

Международная ярмарка предприятий горно-рудной, лесной, угольной промышленности, нефтяных и газовых месторождений, товарно-сырьевых бирж и брокерских контор.

Вячеслав БОРЩЕВ 23-78-54

Адрес: 630099, Новосибирск-99, ул. Горького, 16, Сибирская Ярмарка

Телефоны (круглосуточно): (383-2) 22-69-61 (административный директорат); 23-72-83 (заместитель директора); 23-78-54, 23-94-69 (директорат выставок и ярмарок); 23-66-20 (внешнеэкономический директорат); 22-69-30 (директорат коммерческой информации); 23-93-75 (бухгалтерия)

Телетайп (63)4738 ЛАБАЗ

Телексы: 133166 SFA SU, 133254 SFA SU

Телефакс: (383-2) 23-63-35


Ad Scriptum

СЕВ

Жаворонки, звеня, струились в восходящих потоках теплого воздуха, техника изнывала на линейке готовности.

— Завтра сеем! — возвестил председатель колхоза Толкачев.

Наутро хлынул дождь. Поля превратились в лужи.

— Все от его, от тутулитаризьма проклятого! — догадался Толкачев. — Осудить надо. Искоренить...

Собрали правление и осудили. Дождь продолжался. Мобилизовали трудящихся и сровняли с землей могилу первого колхозного председателя Ивана Усадова. Осадки прекратились. Ликовали неделю. В это время задул суховей и земля покрылась коростой.

— Бога гнушаемся, храмы разрушили, молитвы запамятовали! — возопил Толкачев.

Собрали правление и переориентировали бригаду шабашников-кооператоров со строительства коровника на восстановление церкви. Суховей затих. Вышли в поле, но ударили заморозки.

— Гласности нету, сшибки мнений! — поставил диагноз Толкачев. — Довели природу-эт гниды-аппаратчики...

Собрали правление и порешили стенгазету разрезать на шесть частей и в каждую выделить по редактору, а в колхозный радиоузел выписали из ЦРУ специалиста по плюрализму. Злостной аппаратчице помсекретаря сельсовета Марье Русаковой пустили красного петуха.

Враз отпустило на полях. Жаворонки сели на яйца. Все, амба! Завтра сев. Припозднились, конечно, но Бог теперь с нами, пособит.

С утра отворили амбар с семенным зерном, а там шаром покати.

— Куда профурыкал?! — подступились к председателю.

Тот себя в грудь ударил, толково пояснил:

— Урожайность у нас, не вам рассказывать, аховая. Так я семена дуракам-американцам за лендровер для правления и видюшник для клуба загнал. Выгодное, скажу вам, дельце спроворил. Они хлеб вырастят и нам продадут, мне лично обещали. А мы им — мед, воск, пеньку, грибы, ягоды... На хрена они нам!

Народ озверел, взбунтовался. Расстрелять сукиного сына! Связали Толкачева, поставили на краю речного обрыва, побежали за ружьями к охотнику Кузьме да сторожу Егору. А те им от ворот поворот.

— Еще о прошлом годе, — поясняют те, — заезжали сюда брюнетистые молодцы, давали хорошую цену, вот мы и ружья и патроны продали. Не судите нас, теперь же коммерция в фаворе...

Плюнул народ и разошелся по домам самогон варить. Самогон-от шибко напряжение снимает.

И. ЧЕРВЯКОВ, Москва

ЦЕНТР ТЯЖЕСТИ

Ты пишешь: «Заявка, заявка, отвечать надо, все сроки прошли». Но что можно поделать? Сейчас вечера такие короткие!

А ведь дома еще дела — газеты, телевизор, неисправный утюг, какая-нибудь болтающаяся дверца шкафа, жена, дети, теща. Каждому надо отвечать,

куда-то идти: одной искать очки, другой — воду (не говорит, отчего жажда, где плотно покушала, и норовит не воду получить, а напиток, что-нибудь с добавлением варенья) — это снова поиски, вытаскивание банок из кладовки, откупоривание их, извлечение содержимого, закрывание, водворение банки на место. На все время и силы нужно!

Что вчера, например, сделал?

Первое: заполнил бланки выплат за коммунальные услуги. Сунул бланки в карман куртки.

Второе: оторвал половину от газеты (незаметно для жены и тещи, во избежание выступлений: если привлечь их внимание — мгновенно обнаружится, что они еще не читали, желают посмотреть, станут стонать: «Не бери! — завернуть не во что будет, положив ящик с макулатурой» и так далее). Клочок газеты сунул в брюки, брюки в спальне — снова лишнее хождение, но если совать все в одно место — трудно после разобраться, что к чему.

Третье: разобрался с записями, какие делал на работе, — рассовал их по папкам в своем столе, знаешь мои интересы: НЛО, космос, медицина, здоровье, влияние на других — жена, теща имеются в виду.

Четвертое: сделал одну выписку из журнала в отношении полтергейста — обещал на работе. Сунул выписку в пиджак.

Пятое: отыскал нужный адрес одной сотрудницы бывшей, ты ее знаешь, я часто провожал ее до дома — отослать хоть конфет к празднику. Конфеты еще нужно найти и купить.

Шестое: под руку попался томик рассказов — сунул в рукав куртки, чтоб не забыть, нужно взбодрить себя чем-то на службе.

Вот и все. Сколько отняло это сил — ведь все после работы, сам понимаешь, как трудно отсидеть восемь часов. Да еще добираться к службе и возвращаться. Пуговицы отлетают в транспорте от пальто, это у мужиков, про баб не говорю, как они, бедные, с сумками, авоськами?

Только на работе и можно отдохнуть.. И что-то ведь сделать нужно, не открутишься, несмотря на высокий профессионализм. Они — начальство, ведь тоже профессионалы, ну не в такой степени, конечно, далеко не в такой, но обвести их удается далеко не всегда, так что иногда приходится.

А там — снова вечер, снова дела. Кроме конфет, надо искать, отсылать (знаешь, какие очереди на почте), нужно еще платить за квартиру (там, в сберкассе, снова очереди — что они делают со своими вкладами — туда-сюда, то кладут деньги, то изымают — прямо Рокфеллеры какие-то все), возвращать дрель, ехать за картошкой в гараж, отвинчивать крыло машины — этот Т. попросил взаимообразно, на два дня, вообще дел...

Время для ответа, по заявке, вроде бы еще есть, но не знаю — выберусь ли из... Пиши. Видишь, как переместился у меня центр тяжести на вечер — ничего не успеваю днем.

Как вспомнишь вечер — кресло, телевизор, налитые свинцом члены, подниматься нужно с огромным напряжением и по крайней необходимости — помощь жене, теще в поисках того, без чего обойтись им невозможно: чулки, ложки, дуршлаг, иголки, спички, очки, даже чайник для заварки. Это все, не считая взлета, с раздражением, с кресла чтобы выключить звук «телека» при рекламной угрозе, при появлении всех этих собак с поворачивающимися мордами, кошек с поднятыми хвостами, молчаливых и изрыгающих со скоростью пулемета слова интеллектуалов и девиц.

Пиши. Снова потеряли резинку (теща иногда печатает), то ли стирательный ластик, то ли (жена иногда шьет) от трусов. Иду искать.

Твой К.


ЭКО 11/1992